



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA COMERCIAL
“CICLO MOTOS”, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”.**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CPA.

Autor

Carlos Andrés Cuchala Cevallos

Director

Msc. Rita Lucia Lomas Paz

Ibarra, 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El sector comercial cada vez se vuelve más competitivo, viéndose necesario desarrollar herramientas para el manejo eficiente de los inventarios con visión de cambio y mejora continua que permitan a las empresas minimizar riesgos, costos, aumentar sus ingresos y utilidades. En la investigación desarrollada se analizó la gestión y manejo de sus inventarios en la empresa CICLO MOTOS donde se identificó las deficiencias que presentan sus procesos empíricos e incidencias en el aprovechamiento de recursos y oportunidades por parte de la organización. Se aplicó encuestas a los clientes y proveedores; entrevistas al talento humano y fichas de observación directa en el entorno donde la empresa ejecuta sus actividades económicas, logrando obtener información científica en relación a como se han llevado a cabo la administración de stocks en la entidad. Mediante este trabajo de investigación se ha obtenido como principales resultados; identificar, clasificar y relacionar los procesos que se desarrollan en la empresa y representarlos mediante un levantamiento de manera conjunta con procedimientos y documentos considerados mejoras claves en la gestión y control efectivo en la cadena de suministro brindando seguridad, confianza y rapidez en la administración de los inventarios permitiendo optimizar recursos, incrementar niveles de competitividad y traer mayores beneficios futuros a la entidad, es así que se consideró factible su aplicación mediante el uso de la teoría y herramientas de contabilidad y administración como base y guía para potenciar y minimizar impactos.

SUMMARY

Nowadays there is more competitiveness into the commercial zones, so it is really necessary to develop tools for the proper inventory handling, with a change vision, and constant improvement which allows, play down risks, costs and increase earnings. In this research, the management of “CICLO MOTOS” inventories was analyzed in which, the shortcomings in their empirical processes were identified, likewise the incidence of taken advantage in the use of resources and opportunities by the Enterprise. Clients and suppliers surveys were applied, human resource interviews and observation sheets into the business environment where the Company develops its commercial activities, getting in this way, scientific information regards how it has been carried out the stocks management. Through this research the following results has been obtained; identify, classify and relate the processes which are developed in the Company to be represented through an information survey with procedures and documents considered as improving keys into the management and effective control in the Supply Chain, guaranteeing in this way, speed, safety and confidence in the inventories handling, which allows to optimize resources, increase competitiveness levels and bring better future benefits to the Enterprise, so it was considered as factible its application, through the use of the theory and accounting tools as a base and guide to reduce impacts.

AUTORÍA

Yo, **CUCHALA CEVALLOS CARLOS ANDRES**, portador de la cédula de ciudadanía N ° 172452474-7 declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría **“SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS”, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA**” y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que e respetado las diferentes fuentes de información.



Cuchala Cevallos Carlos Andrés
CI. 172452474-7

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por el egresado CUCHALA CEVALLOS CARLOS ANDRÉS, para optar por el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: **“SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS”, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los ²⁴~~23~~ días del mes de marzo del 2018.



Firma

Msc. Rita Lucia Lomas Paz

C.I.1001348695



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **CUCHALA CEVALLOS CARLOS ANDRÉS**, con cédula de ciudadanía Nro. **172452474-7**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **"SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA COMERCIAL "CICLO MOTOS", EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA"**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma):

Nombre: **Cuchala Cevallos Carlos Andrés**

Cédula: **172452474-7**

Ibarra, a los 24 días del mes de Noviembre del 2018



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejen sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

| DATOS DE CONTACTO | | | |
|-----------------------------|---------------------------------|------------------------|------------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 1724524747 | | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | CUCHALA CEVALLOS CARLOS ANDRÉS | | |
| DIRECCIÓN: | Zumba 4-28 y Zamora | | |
| EMAIL: | carloscuchalacevallos@gmail.com | | |
| TELÉFONO FIJO: | 06 2694-527 | TELÉFONO MÓVIL: | 0968918625 |

| DATOS DE LA OBRA | |
|--------------------|--|
| TÍTULO: | “SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS”, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA” |
| AUTOR (ES): | CUCHALA CEVALLOS CARLOS ANDRÉS |

| | |
|-----------------------------|--|
| FECHA: AAAAMMDD | 2018/02/2018 |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | |
| PROGRAMA: | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO |
| TITULO POR EL QUE OPTA: | INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA. |
| ASESOR /DIRECTOR: | Msc. Rita Lucia Lomas Paz |

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **CUCHALA CEVALLOS CARLOS ANDRÉS**, con cédula de ciudadanía Nro. **172452474-7**, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 24... días del mes de Noviembre... de 2018.

EL AUTOR:

(Firma) 
 Nombre: Carlos Cuchala
 C.C.: 172452474-7

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a Dios quien me ha iluminado mi camino en la vida que me regalo, siendo la guía para luchar y culminar mis estudios superiores.

A mis padres, hermanos, familiares, amigos y novia, quienes me han brindado su incondicional apoyo, consejos y motivación con su ejemplo como seres humanos de lucha.

Carlos Cuchala

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darme la oportunidad de vivir, la salud y fortaleza para lograr mis metas y objetivos, por guiarme en las adversidades y ponerme a las personas adecuadas quienes han sido el soporte y compañía en cada paso dado en los senderos de la vida.

A mi madre **Miriam Cevallos**, por darme la vida, por su amor y apoyo incondicional de madre, por sus consejos, sus valores, por la motivación que me ha servido para ser una persona de bien.

A mi padre **Carlos Cuchala**, por su ejemplo a seguir como ser humano y profesional ético digno de admiración y orgullo.

A mis hermanos, familiares, novia y amigos personas de lucha quienes también me han tenido en mente y corazón siempre han demostrado su sincero e incondicional apoyo en las etapas de mi vida, en especial a: **Andrea Cuchala, Jessica Cuchala, Henry Cuchala, Marianita Cabascango, Viviana Cuchala, Fernando Cevallos y Mishelle Aguirre** con quienes he compartido muchos momentos fraternos durante mi formación.

A la **Universidad Técnica del Norte** por darme la oportunidad de formarme y ser parte de ella conjuntamente a mis maestros quienes me han impartido sus conocimientos, experiencias tanto a docentes como a directores de tesis, por su esfuerzo y dedicación constante por formar profesionales de excelencia.

Carlos Cuchala

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|------|
| RESUMEN EJECUTIVO | II |
| SUMMARY | III |
| AUTORÍA..... | IV |
| INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO | V |
| CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE..... | VI |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE | VII |
| DEDICATORIA | IX |
| AGRADECIMIENTOS | X |
| PRESENTACIÓN..... | XIX |
| JUSTIFICACIÓN | XX |
| OBJETIVOS | XXII |
| Objetivo general..... | xxii |
| Objetivos específicos | xxii |
| CAPÍTULO I | 23 |
| 1.DIAGNÓSTICOSITUACIONAL | 23 |
| 1.1. Antecedentes | 23 |
| 1.2. Objetivos Diagnósticos | 24 |
| 1.2.1. General | 24 |
| 1.2.2. Específicos | 24 |
| 1.3. Variables diagnósticas | 25 |
| 1.4. Indicadores | 25 |
| 1.5. Matriz de relación diagnóstica | 26 |
| 1.6. Mecánica Operativa | 28 |

| | | |
|----------|--|----|
| 1.6.1. | Identificación de la población | 28 |
| 1.6.2. | Identificación de la muestra | 29 |
| 1.7. | Diseño de técnicas e instrumentos de investigación | 29 |
| 1.7.1. | Información primaria | 29 |
| 1.7.1.1. | Desarrollo, presentación e interpretación de resultados | 30 |
| | Resultado de la observación efectuada | 30 |
| | Entrevista al Gerente de la Empresa Comercial “CICLO MOTOS” | 31 |
| | Entrevista al personal encargado de bodega en la empresa “CICLO MOTOS” | 35 |
| 1.7.2. | Información secundaria..... | 38 |
| | Uso de la bicicleta..... | 39 |
| 1.8. | Análisis FODA..... | 55 |
| 1.8.1. | Matriz FODA | 55 |
| 1.8.2. | Cruce estratégico..... | 55 |
| 1.9. | Determinación del problema diagnóstico. | 57 |
| | CAPÍTULO II | 60 |
| | 2.MARCO TEÓRICO..... | 60 |
| 2. | Sistemas de control de inventarios una reseña histórica..... | 60 |
| 2.2. | Beneficios de la implementación de un sistema de control de inventarios..... | 61 |
| 2.3. | Sistema de control de inventarios en el mundo | 61 |
| 2.4. | Sistema de control de inventarios en América..... | 63 |
| 2.5. | Sistemas de control de inventarios en el entorno local. | 65 |
| 2.6. | Sistema..... | 65 |
| 2.7. | Control | 66 |
| 2.8. | Inventarios..... | 67 |
| 2.8.1. | Tipos de inventarios | 67 |

| | | |
|-------------------|---|----|
| 2.8.2. | Métodos de valoración de inventarios | 69 |
| 2.9. | Sistema de control de inventarios | 70 |
| 2.10. | Sistema de control ABC..... | 71 |
| 2.11. | Procesos | 71 |
| 2.11.1. | Planificación de compras | 72 |
| 2.11.3. | Almacenamiento | 73 |
| 2.11.4. | Despacho..... | 73 |
| 2.2. | Flujogramas importancia y uso..... | 74 |
| 2.2.1. | Simbología flujogramas | 74 |
| CAPÍTULO III..... | | 76 |
| 3.PROPUESTA..... | | 76 |
| 3.1. | Antecedentes | 76 |
| 3.2. | Objetivo de la propuesta | 77 |
| 3.2.1. | Objetivo General..... | 77 |
| 3.2.2. | Objetivos Específicos..... | 77 |
| 3.3. | Beneficiarios | 77 |
| 3.4. | Filosofía organizacional propuesta | 78 |
| 3.4.1. | Misión | 78 |
| 3.4.2. | Visión..... | 78 |
| 3.5. | Organigrama Funcional | 83 |
| 3.6. | Manual de funciones | 84 |
| 3.1.1. | Proceso de planificación de compras | 90 |
| 3.1.2. | Proceso de recepción y almacenamiento | 92 |
| 3.1.3. | Proceso de Ventas | 95 |
| 3.1.4. | Proceso de requisición de mercadería a bodega para la venta | 97 |

| | | |
|----------|---|-----|
| 3.2. | Documentos de control y respaldo..... | 99 |
| 3.2.1. | Documentos área de Bodega..... | 99 |
| | Orden de pedido..... | 99 |
| | Informe de recepción de mercadería..... | 100 |
| | Acta entrega – recepción..... | 101 |
| | Acta de baja..... | 102 |
| | Kárdex..... | 103 |
| 3.2.2. | Documentos área administrativa-financiera | 104 |
| | Orden de compra..... | 104 |
| | Ficha de proveedores | 105 |
| | Ficha de comparación a proveedores | 106 |
| | Nota de devolución en compra | 107 |
| | Nota de devolución en venta..... | 108 |
| 3.2.3. | Documentos área de ventas..... | 109 |
| | Orden de requisición | 109 |
| 3.3. | Desarrollo del sistema de control de inventarios | 110 |
| 3.3.1. | Componentes de la propuesta | 110 |
| 3.3.2. | Clasificación de productos y políticas | 111 |
| 3.3.2.1. | Clasificación por el método ABC | 111 |
| 3.3.3. | Codificación de estanterías y productos | 119 |
| 3.3.3.1. | Codificación de estanterías en secciones para la ubicación oportuna de los productos..... | 119 |
| 3.4. | Codificación de productos | 120 |
| 3.5. | Sistema de control de inventarios automatizado en EXCEL | 120 |
| | CAPÍTULO IV..... | 130 |

| | |
|---------------------------------------|-----|
| 4. IMPACTOS | 130 |
| 4.1. Análisis de impactos | 130 |
| 4.1.1. Impacto económico | 131 |
| Análisis impacto económico | 131 |
| 4.1.2. Impacto Social | 131 |
| Análisis impacto social | 132 |
| 4.1.3. Impacto organizacional | 132 |
| Análisis impacto organizacional | 132 |
| Análisis impacto ambiental | 133 |
| Análisis General | 133 |
| CONCLUSIONES | 134 |
| RECOMENDACIONES | 135 |
| BIBLIOGRAFÍA | 136 |
| REVISTAS | 137 |
| ANEXOS | 141 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Matriz de relación diagnóstica | 26 |
| Tabla 2 Población Empresa | 28 |
| Tabla 3 Población Proveedores | 28 |
| Tabla 4 Razón de fidelidad | 42 |
| Tabla 5 Tiempo de fidelidad del cliente | 43 |
| Tabla 6 Calificación de atención y servicio | 44 |
| Tabla 7 Disponibilidad de productos | 45 |
| Tabla 8 Oferta de productos nuevos | 46 |
| Tabla 9. Garantía en los productos | 47 |
| Tabla 10 Calificación | 48 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 11 Nivel de cumplimiento..... | 49 |
| Tabla 12. Motivo de reclamos | 50 |
| Tabla 13. Disponibilidad de productos | 51 |
| Tabla 14. Formas de pago con proveedores..... | 52 |
| Tabla 15 Cercanía de proveedores | 53 |
| Tabla 16. Matriz FODA situacional..... | 55 |
| Tabla 17. Cruce estratégico..... | 55 |
| Tabla 18. Simbología flujogramas | 74 |
| Tabla 19. Funciones Gerente | 84 |
| Tabla 20 Funciones Vendedor | 85 |
| Tabla 21 Asistente administrativo-financiero | 86 |
| Tabla 22 Funciones bodeguero | 88 |
| Tabla 23. Proceso de planificación de compras..... | 90 |
| Tabla 24. Proceso de recepción y almacenamiento | 92 |
| Tabla 25. Proceso de ventas..... | 95 |
| Tabla 26. Proceso de requisición de mercadería a bodega para la venta..... | 97 |
| Tabla 27 Clasificación ABC inventario..... | 111 |
| Tabla 28. Codificación de estanterías por secciones | 119 |
| Tabla 29 Codificación de productos | 120 |
| Tabla 30. Matriz de análisis | 130 |
| Tabla 31. Impacto económico..... | 131 |
| Tabla 32. Impacto social | 131 |
| Tabla 33. Impacto organizacional..... | 132 |
| Tabla 34 Impacto ambiental..... | 133 |
| Tabla 35. Clasificación por grupos | 151 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|-----|
| Figura 1. Razón de fidelidad | 43 |
| Figura 2. Tiempo de fidelidad del cliente | 44 |
| Figura 3. Calificación atención al cliente | 45 |
| Figura 4. Disponibilidad de productos..... | 46 |
| Figura 5. Oferta de productos nuevos | 47 |
| Figura 6. Garantía en los productos | 48 |
| Figura 7. Calificación..... | 49 |
| Figura 8. Nivel de cumplimiento | 50 |
| Figura 9. Motivo de reclamos | 51 |
| Figura 10. Disponibilidad de productos..... | 52 |
| Figura 11. Forma de pago con proveedores..... | 53 |
| Figura 12. Cercanía con proveedores..... | 54 |
| Figura 13. Nivel de exportaciones | 63 |
| Figura 14. Organigrama Estructural | 83 |
| Figura 15. Mapa de procesos | 89 |
| Figura 16. Proceso de planificación de compras | 91 |
| Figura 17. Proceso de recepción y almacenamiento | 94 |
| Figura 18. Proceso de ventas | 96 |
| Figura 19. Proceso de requisición de mercadería para ventas | 98 |
| Figura 20. Componentes de la propuesta | 110 |
| Figura 21. Menú principal..... | 120 |
| Figura 22. Submenú área de bodega | 121 |
| Figura 23. Registro nuevo producto..... | 121 |
| Figura 24. Registro entradas y salidas | 122 |
| Figura 25. Inventario de bodega | 122 |
| Figura 26. Submenú área administrativa-financiera | 123 |
| Figura 27. Registro proveedores | 123 |
| Figura 28. Registro facturas compras | 124 |
| Figura 29. Registro facturas ventas..... | 124 |
| Figura 30. Base de datos proveedores..... | 125 |

| | |
|---|-----|
| Figura 31. Base de datos facturas proveedores | 125 |
| Figura 32. Base de datos facturas ventas | 126 |
| Figura 33. Submenú área almacén-ventas | 126 |
| Figura 34. Registro producto en base de datos | 127 |
| Figura 35. Registro entradas y salidas | 127 |
| Figura 36. Registro clientes | 128 |
| Figura 37. Base de datos clientes..... | 128 |
| Figura 38. Inventarios área de ventas | 129 |
| Figura 39. Cotizaciones | 129 |

PRESENTACIÓN

En el capítulo I se realizará un análisis de la situación presente del entorno en el cual se ejecutará la indagación de campo para el avance del proyecto de investigación propuesto. Con la intención de conocer a la entidad en general, sus procesos, actividades, riesgos, vulnerabilidades y amenazas inmersos en la gestión de inventarios.

En el capítulo II se obtendrá y analizará la información recabada tanto en bases bibliográficas y directamente en el trabajo de campo investigativo para fundamentar el proyecto de investigación referente a la gestión de inventarios que será aprovechada para el diseño e implementación del sistema de control de inventarios.

En el capítulo III se dará a conocer un ejemplar del sistema de control de inventarios propuesto para la empresa comercial CICLO MOTOS para implementarlo en la gestión de la mercadería, buscando mejorar y agilizar los procesos inmersos en la actividad comercial de los productos desde la planificación de compras, recepción, almacenamiento y hasta llegar al cliente.

En el capítulo IV será el resultado del estudio y aplicación de esta técnica estratégica de gestión donde se observará las consecuencias positivas que tiene la implementación del proyecto de investigación en los aspectos: económico, social, organizacional y ambiental. La mejora continua en los procesos traerá consigo beneficios dentro de la organización en varios ámbitos que generan competitividad a nivel empresarial, la implantación de los conocimientos técnicos en negocios permite vincular lo aprendido con el campo de trabajo siendo fructífero para la sociedad al compartir sapiencias para fortalecer a las MIPYMES.

JUSTIFICACIÓN

Desde la instalación y puesta en marcha de la empresa CICLO MOTOS la Gerencia no ha considerado la oportunidad de adoptar e implementar un sistema de control de inventarios en su organización, como técnica de gestión y control esencial, necesaria y oportuna de aplicarla con el fin de gestionar de manera eficiente y eficaz sus stocks que permita satisfacer la demanda actual y futura mediante un buen manejo. Esta herramienta contribuye en la celeridad de los procesos de comercialización evitando interrupciones o paralizaciones generándose información inmediata y actualizada para la toma de decisiones, logrando obtener conformidad en sus clientes y marcando competitividad diferenciada en el entorno que se desarrollan, según CORREA ESPINAL, GOMEZ MONTOYA, & CANO ARENAS, en su artículo científico menciona que “La gestión de los almacenes es un elemento clave para lograr el uso óptimo de los recursos y capacidades del almacén dependiendo de las características y el volumen de los productos a almacenar”.(2010)

CICLO MOTOS debido a la falta de un sistema de control de inventarios, está expuesto y asume grandes riesgos como pueden ser las pérdidas, robos o daños de sus mercaderías. La implementación de esta táctica estratégica ayuda a detectarlos y mitigarlos en el proceso de manejo de estos recursos que se encuentran amenazando a la continuidad, permanencia y competitividad de la empresa pudiendo de esta manera reducirlos al máximo. Si la entidad carece de un stock suficiente o abastecimiento oportuno de productos genera insatisfacción al cliente que los solicita en el momento que los requiere, como consecuencia se produce la pérdida de clientes que acuden a la competencia, generando menores niveles de ventas, reducción de la demanda conjuntamente una caída de los ingresos y utilidades. Según CORREA ESPINAL,

GOMEZ MONTOYA, & CANO ARENAS, menciona que “Entre los principios para la gestión óptima de los almacenes se considera la coordinación con otros procesos logísticos, el equilibrio en el manejo de los niveles de inventario y en servicio al cliente y la flexibilidad para adaptarse a los cambios de un mundo empresarial globalizado”. (2010) Con la implementación de este proyecto de investigación la empresa captará y retendrá a los actuales y nuevos clientes, mejorando y elevando sus ventas para producir mayor liquidez y utilidades resultado de la excelente rotación de sus inventarios.

Es importante analizar también el costo-beneficio al momento de implementar un nuevo cambio en las organizaciones en este caso la aplicación de esta técnica que representa un bajo costo en relación al beneficio de salvaguardar su capital de trabajo que engloba en un porcentaje importante toda la mercadería que la empresa tiene almacenada, siendo parte esencial del su giro de negocio de las entidades comerciales.

La empresa CICLO MOTOS al no contar con un sistema de control de inventarios para la gestión de sus existencias desde el inicio de su actividad económica, ha presenciado problemas en la administración de su bodega, lo cual como empresa no les ha permitido generar ventajas competitivas para desarrollarse sosteniblemente en el mercado frente a los demás oferentes. Es oportuno y benéfico aplicar técnicas como estas que facilitan el uso correcto de los recursos de las empresas esencialmente en los procesos agregadores de valor, que son los que requieren de un mayor control por su nivel de importancia ya que con su aplicación se minimizaría los riesgos que se encuentran atentando a la consecución y logro de las metas y objetivos institucionales propuestos, según CORREA ESPINAL, GOMEZ MONTOYA, & CANO ARENAS, “Los procesos de la gestión de almacenes son los que permiten que este cumpla con sus objetivos.

Debido a su importancia, se presentan algunas generalidades y características de sus procesos de recepción, almacenamiento, preparación de pedidos y despacho”. (2010)

OBJETIVOS

Objetivo general

Diseñar un SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS para la empresa comercial CICLO MOTOS, ubicada en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, que permita mejorar la gestión de sus inventarios optimizando recursos y riesgos.

Objetivos específicos

- Efectuar un diagnóstico a la gestión de inventarios para determinar las ineficiencias e incongruencias en su manejo y control mediante un análisis FODA fundamental para tomar decisiones y acciones estratégicas de mejora.
- Fundamentar la investigación con fuentes de información primaria y secundaria, para sustentar la propuesta planteada.
- Diseñar un sistema de control de inventarios para la empresa comercial CICLO MOTOS.
- Especificar los impactos principales que genera la implementación del proyecto en las actividades de la empresa.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Se conoce que desde la antigüedad se ha venido implementando como técnica el control de inventarios en los procesos logísticos, dándose inicio en épocas de escasez, donde las personas almacenaban grandes cantidades de alimentos, viéndose en ese entonces la necesidad y oportunidad de implementarla en el reparto. En los años setenta pretendían con ello mantener un abastecimiento óptimo para que los procesos no se paralicen. En los ochenta se habla de la rotación de los inventarios, dando paso al cálculo del índice. En los noventa las empresas identifican excesos en sus inventarios, apareciendo la exigencia de gestionar, ordenar y controlar sus existencias de forma efectiva para la buena toma de decisiones y mejora de los procesos.

Para el estudio en referencia, vale acotar que en la segunda mitad del siglo XIX la bicicleta era llamada por nuestros antecesores “caballito de acero”, donde tomó este sobrenombre porque fue sustituyendo al transporte tradicional, en aquellos tiempos este producto innovador era considerado como caro y lujoso, dado que solo personas solventes y con estatus económico alto disponían de los recursos para adquirirlas.

En los países industrializados como: Canadá, Alemania, Holanda y China son usadas como transporte cotidiano gracias al apoyo de los gobiernos que ponen énfasis e interés en el desarrollo de la infraestructura vial, para que las personas se movilicen en este medio de transporte. En el caso de Ecuador y principalmente en la provincia de Imbabura por su característica geográfica y sus potenciales naturales turísticos, se está promoviendo el uso de la bicicleta como instrumento

de movilización y deporte. La ciudadanía está participando y motivando para que sea usada como medio de transporte para contribuir a mantener el ambiente y la salud de las personas mediante la conformación de grupos o clubs de ciclismo que se reúnen en las mañanas y noches, con el propósito de insertarse e involucrarse en esta actividad deportiva que hoy en día se ha vuelto muy habitual en la ciudad. Debido al crecimiento de la demanda y aceptación, se han instalado algunas empresas comerciales de bicicletas, repuestos, accesorios y reparación en la ciudad de Ibarra.

Tal es el caso de la empresa CICLO MOTOS la cual fue resultado de una demanda insatisfecha donde surgió la idea de vender bicicletas y repuestos en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura que dio inicio a sus actividades económicas de venta al por menor de partes y piezas de bicicletas y motocicletas y la venta al por menor de bicicletas, el 01 de Septiembre de 1985 con RUC 1001082252001 tal como consta en la base de datos del SRI hasta la actualidad.

1.2.Objetivos Diagnósticos

1.2.1. General

Efectuar un diagnóstico a la gestión de inventarios para determinar las ineficiencias e incongruencias en su manejo y control mediante un análisis FODA fundamental para tomar decisiones y acciones estratégicas de mejora.

1.2.2. Específicos

- Identificar el estado actual de la infraestructura de bodega para detectar los puntos débiles en la gestión de los inventarios.
- Identificar los procesos y procedimientos que se llevan a cabo en bodega para la gestión de sus inventarios.

- Establecer las políticas y medidas de control para minimizar los riesgos en el área y salvaguardar los activos involucrados.
- Determinar el nivel de satisfacción de los clientes para establecer estrategias de mejora en la atención.
- Determinar la relación de la empresa con sus proveedores identificando su importancia en la cadena de suministro.

1.3. Variables diagnósticas

- Infraestructura de bodega
- Procesos y procedimientos de gestión de inventarios
- Medidas de control de inventarios
- Nivel de Satisfacción de los clientes
- Relación con proveedores

1.4. Indicadores

- **Infraestructura de bodega**
 - Costo de almacenamiento por unidad
 - Área utilizada/ Área disponible
 - Organización de bodega
 - Propiedad planta y equipo
- **Procesos de gestión de inventarios**
 - Stocks
 - Registro de entradas y salidas
 - Planificación de compras
 - Recepción y almacenamiento

- **Medidas de control de inventarios**

- Registro de entradas y salidas
- Constatación física
- Póliza de seguros
- Capacitación
- Documentos de control

- **Nivel de Satisfacción de los clientes**

- Atención al cliente
- Calidad de los productos
- Fidelización de clientes
- Disponibilidad de productos
- Precio

- **Relación con proveedores**

- Formas de pago
- Cumplimiento con pagos
- Cercanía con proveedores
- Disponibilidad de productos

1.5. Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1. Matriz de relación diagnóstica

| Objetivos específicos | Variables | Indicadores | Técnica | Fuente de información |
|---|---------------------------|---|------------------------|------------------------|
| Identificar el estado actual de la infraestructura de bodega para detectar los puntos | Infraestructura de bodega | Costo de almacenamiento por unidad Área utilizada/ | Encuesta Entrevista | Primaria Secundaria |

| | | | | |
|--|------------------------------------|---|--|------------------------|
| débiles en la gestión de los inventarios. | | Área disponible Organización de bodega Propiedad, planta y equipo | Ficha de observación | |
| Identificar los procesos y procedimientos que se llevan a cabo en bodega para la gestión de sus inventarios. | Procesos de gestión de inventarios | Stocks Registro de entradas y salidas Planificación de compras. Recepción y almacenamiento. | Encuesta Entrevista Ficha de observación | Primaria Secundaria |
| Establecer las políticas y medidas de control para minimizar los riesgos en el área y salvaguardar los activos involucrados. | Medidas de Control de Inventarios | Registro de entradas y salidas Constatación física Acceso a bodega Póliza de seguro Capacitación Documentos de control | Encuesta Entrevista | Primaria Secundaria |
| Determinar el nivel de satisfacción de los clientes. | Satisfacción del cliente. | Atención al cliente Calidad de los productos. Frecuencia de compra Disponibilidad de productos Precio de venta | Encuesta Entrevista | Primaria Secundaria |
| Determinar la relación de la empresa con los proveedores, para mantener negociaciones. | Relación con proveedores | Formas de pago Cumplimiento con pagos Ubicación de proveedores Disponibilidad de productos. | Encuesta Entrevista | Primaria Secundaria |

Fuente: Empresa Ciclo Motos

Elaboración: El autor

1.6. Mecánica Operativa

1.6.1. Identificación de la población

La población o universo objeto de la investigación de campo fueron la Nómina de Talento Humano conformada por el personal de la empresa. Además de los clientes y proveedores quienes en conjunto contribuyeron con información pertinente para el presente estudio.

- a) La primera población es el personal que trabaja en la empresa CICLO MOTOS conformada de la siguiente manera.

Tabla 2 Población Empresa

| Cargo | Número de colaboradores |
|---------------------|-------------------------|
| Gerente Propietaria | 1 |
| Bodeguero | 1 |
| Vendedor | 1 |

Fuente: Empresa Ciclo Motos

Elaboración: El autor

- b) La segunda población es la cantidad de 30 clientes que acudieron a CICLO MOTOS durante un fin de semana comprendiendo los días viernes, Sábado en los cuales existe mayor afluencia de usuarios, periodo comprendido desde las 9:00am hasta las 18:30pm.
- c) Como tercera población tenemos a los 10 proveedores que abastecen de mercancía a la empresa detallados a continuación:

Tabla 3 Población Proveedores

| Proveedores | |
|--------------------------|----------------|
| AGUILA IMPORTACIONES S.A | IMPODIMA S.A |
| ROSERO IMPORTACIONES | IMPORTMARZ S.A |
| IMDISCORP S.A | MOTORALMOR S.A |

LEE CHAN S.A**DR. YAHAMA S.A****H Y M****GIANT ECUADOR S.A**

*Fuente: Empresa Ciclo Motos**Elaboración: El autor*

1.6.2. Identificación de la muestra

Debido a que la empresa comercial CICLO MOTOS carece de una base de datos, que proporcione información exacta o aproximada respecto al número de clientes, se realizó la encuesta al número de clientes que acudieron a la empresa durante un fin de semana, que fueron un total de 30 personas, por ser menor a 100 personas, no requiere la delimitación de una muestra, razón por la que se procedió a realizar un CENSO, de la misma forma se aplicó a la población conformada por los 10 proveedores que abastecen a la entidad.

1.7.Diseño de técnicas e instrumentos de investigación

1.7.1. Información primaria

Entrevistas: En esta investigación fue apropiado y pertinente entrevistar al Gerente Propietario y al personal de la empresa objeto de estudio, con el propósito de conseguir información necesaria y suficiente referente a sus experiencias en el entorno que se desenvuelven para identificar los problemas e ineficiencias en el área de bodega.

Encuesta: La encuesta se aplicó a los clientes que acudieron durante un fin de semana comprendiéndose los días viernes, sábado en los cuales existe mayor afluencia de usuarios y a los 10 proveedores que abastecen de productos a la empresa.

Observación Directa: Esta técnica se aplicó con la visión de obtener información comprobable y verificable en el lugar de los hechos en tiempo real sobre la gestión de bodega y sus inventarios, acerca de cómo se manejan y controlan los procesos en el área objeto del presente estudio.

1.7.1.1.Desarrollo, presentación e interpretación de resultados

Resultado de la observación efectuada

- En la visita se observó que existe mercadería que no se encuentra clasificada de acuerdo a su categoría y además no cuenta con estanterías, motivo por el cual se encuentran los ítems ubicados en diferentes partes, generando retrasos en la localización y entrega a sus clientes causando demoras haciéndolos esperar.
- La empresa no maneja niveles de stocks de máximos y mínimos que le permitan prever y generar pedidos a tiempo garantizando la disponibilidad de productos, lo que ocasiona descontento de sus clientes y muchas veces acuden a la competencia por no tener en existencia lo que requieren tanto en variedad y cantidades apropiadas.
- El acceso a bodega es general no existen restricciones, dado que cualquier persona puede ingresar viéndose allí un alto riesgo de pérdida de productos. Cuando se reciben los productos no se confirman las cantidades con la factura, se procede directamente a almacenar, muchas veces se deja empacados los productos y se realizan nuevamente pedidos de mercaderías que si hay en existencia.

En conclusión, la falta de gestión y ausencia de controles produce desorganización, pérdida de tiempo por parte del personal encargado de la bodega ya que se demoran al querer localizar los productos además se desconoce la cantidad exacta disponible por cada ítem lo que crea desconfianza en la información que se comunica entre los departamentos, teniendo como resultado duda por parte de la gerencia y clientes, encontrándose como debilidad en la inseguridad ya que el acceso a bodega no es limitado presentándose un alto riesgo al no salvaguardar sus activos de forma correcta.

Entrevista al Gerente de la Empresa Comercial “CICLO MOTOS”

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombre: Mariana de Jesús Cabascango Armas

Edad: 61 años

Cargo: Gerente

Fecha: 22 de noviembre del 2017

Hora inicio: 9: 35 am

Hora fin: 9: 41 am

PREGUNTAS

P1. ¿Hace que tiempo la empresa entró en funcionamiento?

R1. Yo junto con mi esposo iniciamos en el negocio en 1985, con un pequeño taller y ensambladora de bicicletas aquí en la ciudad de Ibarra. (00'; 22'')

A1. La empresa viene funcionando por 33 años teniendo una permanencia en el mercado, reflejándose una estabilidad en el tiempo, siendo esta una fortaleza a considerarse para la aplicación de nuevas estrategias.

P2. ¿La propiedad donde funciona es propia o arrendada?

R2. La casa es nuestra fue comprada con las ganancias de nuestra actividad comercial para no pagar más arriendo decidimos en comprarla, no recuerdo la fecha pero en las escrituras deben constar. (00'; 50'')

A2. La infraestructura donde desarrollan sus actividades es de su propiedad, evitándoles gastos administrativos que por arriendo se puedan generar y garantizando su permanencia en la ubicación actual ante posibles dificultades económicas. Este inmueble puede ser aprovechado para ampliar su capacidad instalada y adecuarla en función de las necesidades para generar ventaja competitiva.

P3. ¿Me podría explicar por qué motivos los clientes se van a la competencia?

R3. Pienso que es por la preferencia que ellos tienen, tal vez por precios o porque a veces no se tiene algún producto que ellos quieren. (01'; 21'')

A3. La gerente conoce que las preferencias, precios y disponibilidad de productos juegan un papel importante para la satisfacción y retención de los clientes. Las expectativas de los compradores están ligadas de forma directa con la atención, productos de calidad, marcas, variedad, disponibilidad y garantía lo que en la mente del consumidor queda grabado para su retención y pronto retorno.

P4. ¿Qué pasa con el cliente si no tiene disponible algún producto?

R4. Cuando no tenemos lo que ellos nos preguntan, nosotros le decimos que se nos ha terminado que está por llegar y en ocasiones nos dicen si sabemos dónde pueden conseguir, nosotros les dirigimos a la competencia cercana. (01'; 55'')

A4. El desconocimiento o la falta de un registro de entradas y salidas de mercadería no le permiten realizar pedidos oportunamente evitando romper sus stocks de mercadería y satisfacer la demanda en el momento adecuado, el no contar con disponibilidad de un producto hace que el cliente acuda a la competencia a buscarlo y en muchos casos ya no regrese.

P5. ¿Cuenta con algún sistema de contabilidad o inventarios?

R5. No pero en los últimos meses he pensado en ello. (02'; 05'')

A5. La falta de un sistema no les permite controlar sus existencias, tomando en cuenta que esto genera confianza y fiabilidad de la información para tomar decisiones al momento de realizar los pedidos y atenderle al cliente. El no manejar stocks mínimos, máximos y disponibles no les

permite planificar adecuadamente sus compras y determinar si requieren comprar o no en ese momento para evitar rupturas y excesos.

P6. ¿Considera necesario implementarlo?

R6. Si lo considero necesario ya que a veces me dificulta recordar los precios o lo que tengo en bodega. (02'; 27'')

A6. La gerente considera necesario implementar un sistema de control de inventario para que le ayude en la gestión y control.

P7. ¿Qué problemas ha tenido con el manejo de sus inventarios?

R7. Existen ocasiones en las que a mi empleado le pregunto si hay determinado producto y se va a la bodega a ver, no tenemos certeza de los productos que tenemos eso no me gusta mucho eso porque se le hace esperar al cliente y a veces no hay.

Cuando tenía otro trabajador me di cuenta que se ha estado llevando la mercadería a vender a los talleres. Un dueño de un taller me aviso así me di cuenta si no me daba cuenta. (03'; 29'')

A7. El no contar con una herramientas tecnológicas, procesos, procedimientos, políticas de control y gestión de inventarios hace que los riesgos inmersos en el manejo se mantengan presentes y no se detecten a tiempo para determinar qué acciones me permiten minimizarlos.

P8. ¿Cómo lleva a cabo su planificación de compras?

R8. Las compras la realizo yo según mis proveedores me dejan las listas de productos cada mes, las reviso y coloco las cantidades alado, para pedir primero le pregunto a mi empleado si hay o no hay lo que vamos a pedir, muchas veces no recuerda y me toca mandarle a revisar u otras veces me asegura que no hay o si hay y se hacen mal las compras. (04'; 05'')

A8. La empresa no cuenta con un proceso de planificación de compras definido teniendo como resultado ineficiencias en la compras, se adquiere en exceso determinados productos mientras que hacen falta otros que requerían su reposición inmediata para contar con cantidades óptimas.

P9. ¿Cuál es el proceso que utiliza para elegir a sus proveedores?

R9. Para comprar me fijo siempre en el precio, descuento o si tiene el producto que voy a pedir.
(04'; 22'')

A9. La empresa para hacer una compra si toma en cuenta factores importantes para analizar e identificar a quien realizar el pedido en lo fundamental considera el costo para adquirir un producto.

P10. ¿Cómo es la relación con sus proveedores?

R10. Bueno yo siempre pienso que se debe quedar bien en los pagos con ellos, para que no nos nieguen los plazos de crédito o ya no nos vendan, nunca he tenido problema en ese sentido siempre busco mantener la relación. Las entregas siempre me las hacen a tiempo de eso tampoco me quejo. (05'; 05'')

A10. La gerente considera importante y vital mantener la relación con los proveedores cumpliendo a tiempo con sus obligaciones o pasivos corriente, lo cual es positivo y benéfico para la empresa y reputación crediticia.

P11. ¿Sus inventarios se encuentran asegurados con una póliza?

R11. No nunca he pensado en contratarlo. (05'; 16'')

A11. Su activo principal no se encuentra asegurado para salvaguardarlo ante cualquier eventualidad o siniestro que pueda suceder y le genere grandes pérdidas irrecuperables.

P12. ¿Se encuentran los procesos, procedimientos y actividades respaldados con documentos?

R12. Los únicos documentos que tenemos son las facturas tanto de los que vendemos y compramos y retenciones que nos hacen. (05'; 36'')

A12. Los procesos, procedimientos y actividades no se encuentran respaldadas con ningún documento o base de datos actualizada que ayude a identificar a las partes responsables que intervinieron en su ejecución y control.

Entrevista al personal encargado de bodega en la empresa “CICLO MOTOS”

Nombre: Marcelo Oviedo

Edad: 22 años

Cargo: Bodeguero

Fecha: 22 de noviembre del 2017

Hora inicio: 10:00 am

Hora fin: 11: 08 am

PREGUNTAS

P1. ¿Cada que tiempo organiza la bodega?

R1. La bodega la organizo cada semana o cuando no se dispone de tiempo a los 15 días, esto porque se desorganiza muy rápido y eso no me permite localizar a tiempo los productos para ser vendidos y la jefa se molesta. Pienso que la bodega es muy pequeña. (00'; 56'')

A1. El bodeguero organiza la bodega en periodos de tiempo muy cortos, ya que la infraestructura no está adecuada para la correcta clasificación, ubicación y optimización de espacios generando mayores costes, pérdida de tiempo y ventas.

P2. ¿Cuentan con infraestructura apropiada para ubicar y clasificar los productos?

R1. Yo recibo la mercadería, meto los cartones a la bodega y los dejo en los mismos cartones porque no hay estanterías. (01'; 15'')

A2. La falta de una infraestructura apropiada en bodega no permite optimizar espacios, clasificar y ubicar de forma ordenada los productos. Por estas razones las bodegas se desorganizan a corto plazo y generan retrasos en la localización de los productos o muchas veces no se encuentran.

P3. ¿Cuáles son los procesos y procedimientos que lleva a cabo en su trabajo?

R3. Yo recibo la mercadería que llega, cuando la bajan del transporte veo si las cajas o bultos están completos según la guía de remisión. De ahí ya guardo en la bodega. (01'; 37'')

A3. Los procesos y procedimientos que realiza la persona encargada de bodega son insuficientes y no se encuentran respaldados con documentos de responsabilidad.

P4. ¿Qué verifica al momento de recibir la mercadería?

R4. Como le decía verifico que estén completas y comparo con la guía y le doy la factura a la jefa. (02'; 01'')

A4. El bodeguero verifica la cantidad física de cajas y bultos que recibe pero no se percata en revisar, verificar y confirmar las cantidades, características y condiciones que por cada ítem sea la correcta conforme la factura, de esta forma se desconoce si llego faltando o sobrando o algún producto presenta defectos.

P5. ¿Cada que tiempo realiza constataciones físicas?

R5. No realizamos conteos de la mercadería solo vendemos, realizamos pedidos y ya. (02'; 12'')

A5. El bodeguero no realiza ningún conteo físico de la mercadería impidiendo detectar debilidades en los procesos tales como: faltantes, sobrantes y productos obsoletos buscando darlos de baja y así aplicar acciones correctivas de mejora que le permitan minimizar los riesgos existentes y que atentan contra el alcance de metas y objetivos empresariales.

P6. ¿Conoce el costo de almacenamiento por unidad?

R6. Los precios que constan en la factura conozco y al valor que vendemos a los clientes, de lo demás no tengo conocimiento. (02'; 28'')

A6. El bodeguero no conoce realmente el costo que genera el tener almacenado cada producto.

P7. ¿Qué capacidad semanal de recepción tiene la bodega?

R7. Verá nosotros por lo general recibimos unas 2 veces a la semana mercadería. (02'; 42'')

A7. La empresa tiene definido un estándar por cantidades de recepción a la semana según la capacidad de la bodega y la rotación de los inventarios.

P8. ¿Cada que tiempo realizan los pedidos de mercadería?

R8. Los pedidos que hace la jefa según el proveedor y la necesidad, los hace de forma semanal y mensual. (02'; 55'')

A8. El bodeguero menciona que los pedidos de productos se los hace una vez por semana o al mes, con lo que se identifica una frecuencia de compra determinada por periodos.

P9. ¿Qué medios o instrumentos utiliza para registrar las entradas y salidas del inventario?

R9. No llevamos ningún registro solo nos damos cuenta en las facturas si han llegado o no los productos. No tenemos ningún sistema, ni manejamos Kardex como usted dice. (03'; 13'')

A9. El bodeguero no maneja un registro de entradas y salidas que le permita controlar sus inventarios y tener conocimiento de la existencia disponible y emitir una orden de pedido oportuna para su reposición con el objetivo de no paralizar procesos.

P10. ¿Qué tipos de stocks maneja?

R10. Los stocks que tenemos en la bodega y sobre máximos y mínimos no conozco. (03'; 23'')

A10. El encargado de bodega solo conoce que hay mercadería pero no maneja una política de stock máximo y mínimo para realizar pedidos acorde a estos indicadores y evitar errores considerando además que no conoce sobre estos aspectos técnicos, no ha sugerido a su superior sobre su implementación.

P11. ¿Ha recibido capacitaciones en temas relacionados a las funciones que usted desempeña?

R11. No ninguna (03'; 32'')

A11. El bodeguero no ha recibido capacitación alguna en lo concerniente al manejo y control de inventarios es por eso que su nivel de asesoramiento técnico a su superior no es eficiente para que sepan tomar acciones de mejora en la gestión de los inventarios.

P12. ¿Conoce el stock disponible por cada ítem?

R12. Exactamente no ya que las manejamos al ojo solo cuando me pregunta la jefa o un cliente voy a verificar a bodega y le doy razón. (03'; 48'')

A12. El bodeguero desconoce el stock disponible por cada ítem debido a la cantidad de productos es difícil manejarlos de forma empírica por eso se considera necesario la implementación de un sistema que ayude a procesar la información y tenerla disponible, completa y actualizada cuando se requiera.

1.7.2. Información secundaria

Se utilizó artículos científicos, revistas, fuentes bibliográficas, sitios web e información propia de la empresa con la finalidad de fundamentar la investigación realiza.

1.7.2.1. Desarrollo de información secundaria

Uso de la bicicleta

- El Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTOP) promueve el “Plan Nacional de Ciclo vías” que tiene previsto masificar el uso de la bicicleta a través de la generación de políticas a favor de la movilidad en este medio de transporte, mediante la incorporación de infraestructura ciclista (ciclo vías), programas educativos y campañas de comunicación que permitan concebir a este vehículo como una opción de transporte cotidiano y seguro. Se tiene prevista la construcción y habilitación de 424 kilómetros de ciclo vías en el país (2018).

Cultura y deporte

- La Federación Deportiva de Imbabura (FDI), con el afán de motivar y socializar la práctica del deporte en sus diferentes niveles, organizó otro evento de exhibición de seis disciplinas deportivas: gimnasia artística, judo, karate do, tae kwon do, boxeo y lucha olímpica. La ciudadanía presente en el Parque Ciudad Blanca disfrutó de gratos momentos con 60 deportistas, quienes expusieron sus conocimientos, destreza, habilidad, al realizar los movimientos de competencia en este acto (2018).
- La Esperanza y Angochagua: Zuleta (bordados, bosque protector, hacienda La Merced, hacienda Pucará) Hacienda Zuleta (cóndores) La Esperanza (Casa de Aída) Paisaje, caminos de segundo orden aptos para bicicleta de montaña y/o cabalgatas. Turismo comunitario San Clemente, Celebración de fiestas de los pueblos indígenas en especial el Inti Raymi (Alvaro Castillo, 2015).

Movilidad

- El 66.66 % de las líneas de buses tienen una velocidad promedio en sus recorridos de 19 a 25 km/h, menos de la mitad que se espera para que la fluidez vehicular no presente problemas de congestionamiento vehicular.

Si comparamos con la velocidad de circulación de otros sistemas de transporte como la bicicleta cuya velocidad promedio es de 15 km/h, la velocidad promedio al caminar que es de 5 km/h; podemos identificar que los tiempos de desplazamiento en el sistema de transporte público son demasiado bajos lo cual conlleva a una deficiente movilidad (Alvaro Castillo, 2015).

Ubicación estratégica

- Obtener un plan para mantener y mejorar las condiciones y el carácter urbano comercial y residencial existente en la zona aledaña al actual mercado Amazonas al 2019(Alvaro Castillo, 2015).

Movilidad sustentable con el ambiente

- Generar infraestructura vial que fomente la articulación de los centros de producción, comercialización y residencia de los habitantes mediante un sistema de transporte masivo sustentable con el ambiente, gestionando la inversión de capitales del sector privado(Alvaro Castillo, 2015).
- El Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra busca el desarrollo socioeconómico de la localidad y una mejora en la calidad de vida; así como la gestión responsable de los recursos naturales, la protección del medio ambiente, y la utilización racional del territorio(Alvaro Castillo, 2015).

Capacitación Municipal

- Brindar asesoría técnica permanente y promover la capacitación de las entidades que conforman el sistema cantonal descentralizado de planificación participativa (Alvaro Castillo, 2015).

Clima

- Cambios bruscos de temperaturas en todo el cantón(Alvaro Castillo, 2015).

Tecnología

- En 2016, el 52,4% de la población mayor de 5 años utilizó computadora, 13,7 puntos más que en el 2012. En el área rural el incremento es de 14,9 puntos más que en el 2012.
- El 78,9% de los jóvenes entre 16 a 24 años afirmaron que utilizaron la computadora en el último año, le siguen los menores entre 5 a 15 años con el 63,4% de su población.
- Galápagos es la provincia con mayor número de personas que utiliza computadora con el 68,4%, seguida por Pichincha con el 65,2%; mientras que la provincia que registra menor uso es Los Ríos con el 35,4%(INEC,2018).

El sector comercial en el cantón

- Partiendo de que el Valor Agregado o Producto Interno Bruto es el valor creado durante el proceso productivo o la suma de los pagos a los factores de la producción, podemos observar que conforme a la mayor concentración de la PEA en el sector Terciario se tiene un “VAB” del 66,6% del total cantonal, que representa a 492.882.000 USD y ubica como el sector principal, alrededor del cual se desarrolla el crecimiento económico del cantón y fundamentalmente en actividades comerciales y de servicios(Alvaro Castillo, 2015).

Políticas arancelarias.

- “Para proteger la dolarización vamos a realizar un incremento temporal de techos arancelarios, dentro de los límites que permite la Organización Mundial del Comercio y los acuerdos comerciales, sin comprometer materias primas, ni bienes de capital, y sin discriminación del origen de los bienes”, señaló Lenin Moreno (DIARIO EL COMERCIO, 2018).
- En los últimos años de su gobierno, el exmandatario de izquierda Rafael Correa (2007-2017, ex aliado de Moreno) impuso aranceles de hasta un 45% a un tercio de las compras para equilibrar la balanza de pagos (DIARIO EL COMERCIO, 2018).

ENCUESTA A CLIENTES

Pregunta N°1 ¿Por qué escogió a CICLO MOTOS para hacer sus compras?

Tabla 4 Razón de fidelidad

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|---------------------------------|-------------------|-------------|
| CALIDAD EN SUS PRODUCTOS | 9 | 30,00% |
| PRECIOS ADSEQUIBLES | 11 | 36,67% |
| FORMA DE PAGO | 2 | 6,67% |
| ENTREGA INMEDIATA | 8 | 26,67% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

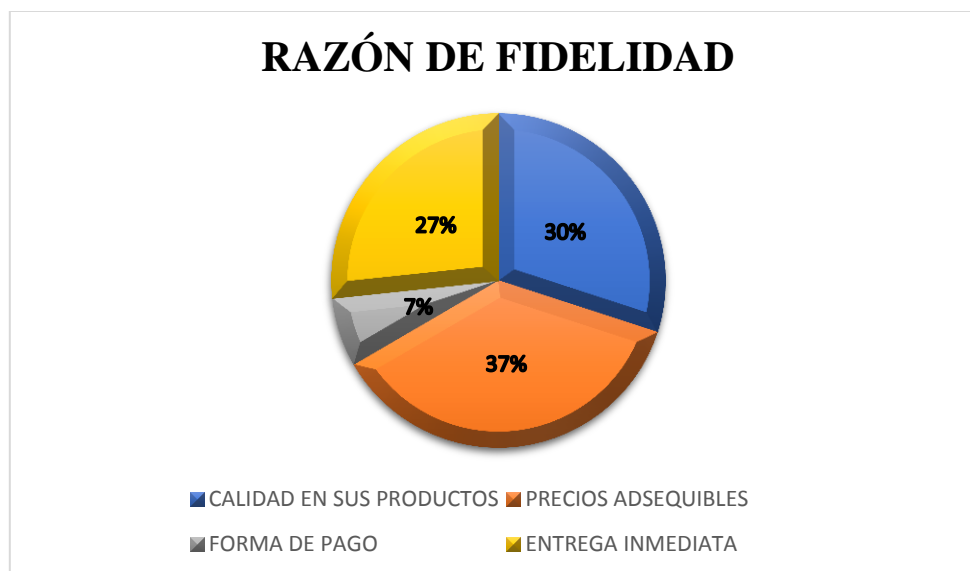


Figura 1. Razón de fidelidad

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

En referencia a los resultados obtenidos se determinó que, la mayoría de encuestados escogen comprar en CICLO MOTOS por los precios asequibles, pero a la vez esto está ligado con calidad en sus productos, y un mínimo de encuestados por la forma de pago. Se debe aprovechar que la mayoría de los clientes reconocen los precios buenos y calidad de los productos, para buscar e incrementar la variedad de productos que vayan acorde a la aceptación de la demanda.

Pregunta N°2 ¿Qué tiempo lleva comprando en CICLO MOTOS?

Tabla 5 Tiempo de fidelidad del cliente

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|---------------|-------------------|-------------|
| 0 a 1 año | 10 | 37% |
| 1 a 2 años | 15 | 56% |
| 3 en adelante | 2 | 7% |
| TOTAL | 27 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

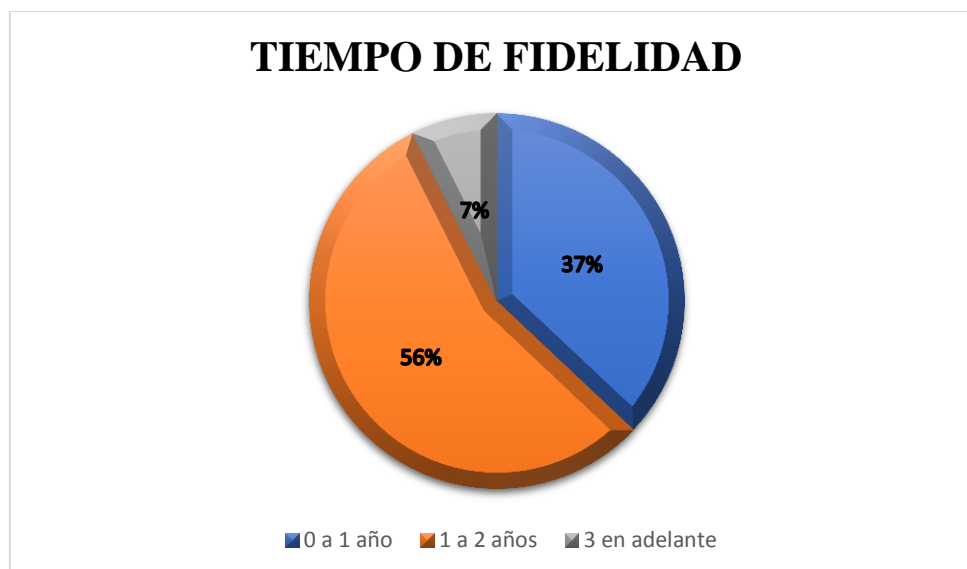


Figura 2. Tiempo de fidelidad del cliente

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

Analizando el tiempo en que han sido clientes de CICLO MOTOS, la mayoría de encuestados sostienen que de 1 a 2 años y un mínimo de clientes lleva más de 3 años comprando en la entidad. Existe también un número importante de clientes que están recién fidelizándose con la entidad por lo que de manera frecuente se debe implementar estrategias para mantener y aumentar la fidelidad de los nuevos y futuros clientes.

Pregunta N°3 ¿Cómo califica la atención y servicio en CICLO MOTOS?

Tabla 6 Calificación de atención y servicio

| ALTERNATIVAS | Nº DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|------------------|-------------------|-------------|
| MALA | 1 | 3% |
| REGULAR | 3 | 10% |
| BUENA | 9 | 30% |
| EXCELENTE | 17 | 57% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

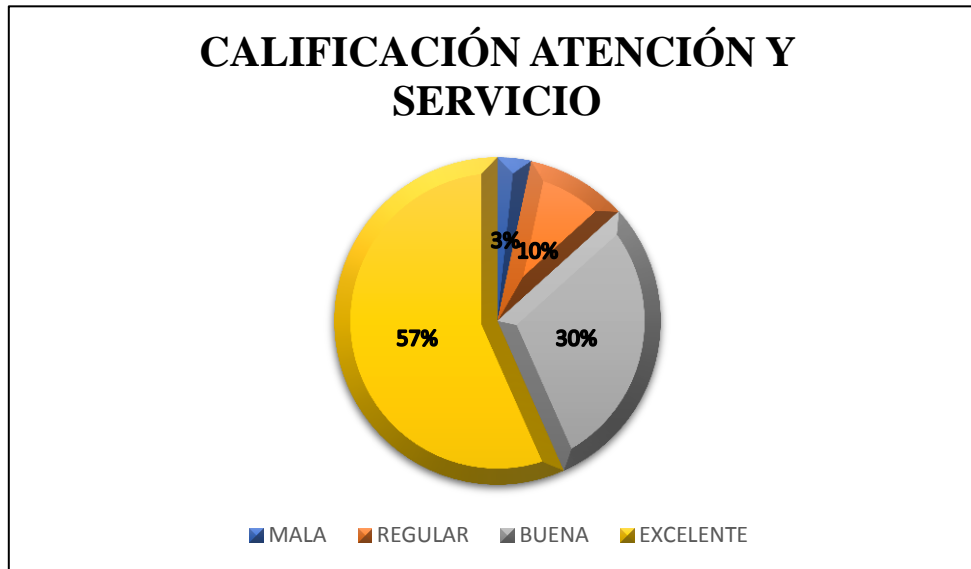


Figura 3. Calificación atención al cliente

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

Respecto a la atención y servicio que brinda CICLO MOTOS se obtuvo resultados favorables entre excelente y buena, mientras que el desfavorable fue ínfimo. Se debe considerar que como acción de mejora en atención están las capacitaciones al personal para atraer más clientes y ganar competitividad y aumentar el nivel de ventas.

Pregunta N°4 ¿CICLO MOTOS le ofrece y encuentra todos los productos que requiere?

Tabla 7 Disponibilidad de productos

| ALTERNATIVAS | Nº DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|--------------|-------------------|-------------|
| SI | 20 | 67% |
| NO | 10 | 33% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

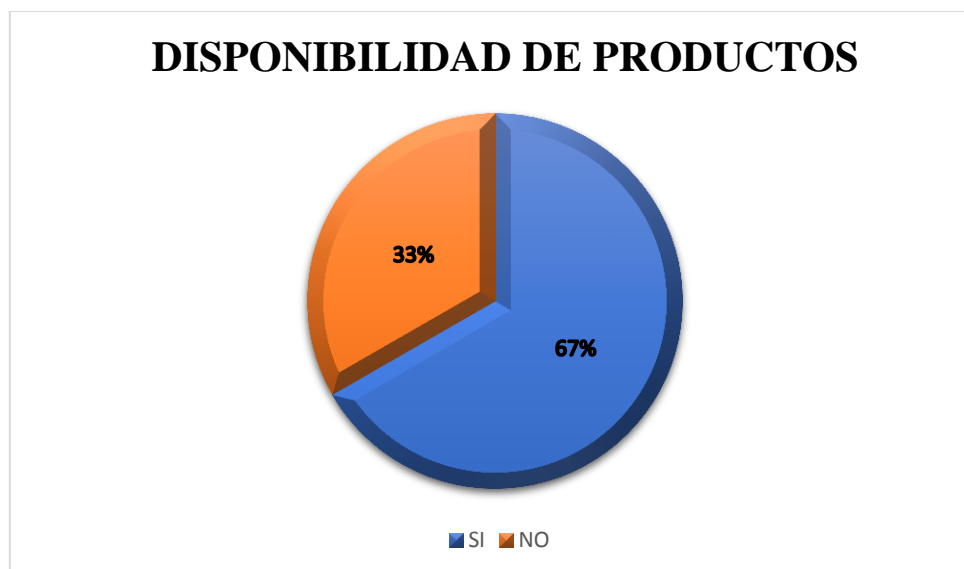


Figura 4. Disponibilidad de productos

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

Con respecto a la disponibilidad de productos al momento que el cliente llega a adquirir un producto, los clientes en su mayoría si encuentran lo que requieren, mientras que una cantidad menor pero importante de clientes no encuentran lo que buscan y acuden a otros establecimientos perdiendo clientes y ventas. Se debe poner mayor interés en llegar a satisfacer sus necesidades mediante una mejora en la gestión y control de mercaderías.

Pregunta N°5 ¿CICLO MOTOS le ofrece variedad en sus productos y marcas?

Tabla 8 Oferta de productos nuevos

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|--------------|-------------------|-------------|
| SI | 18 | 60% |
| NO | 12 | 40% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

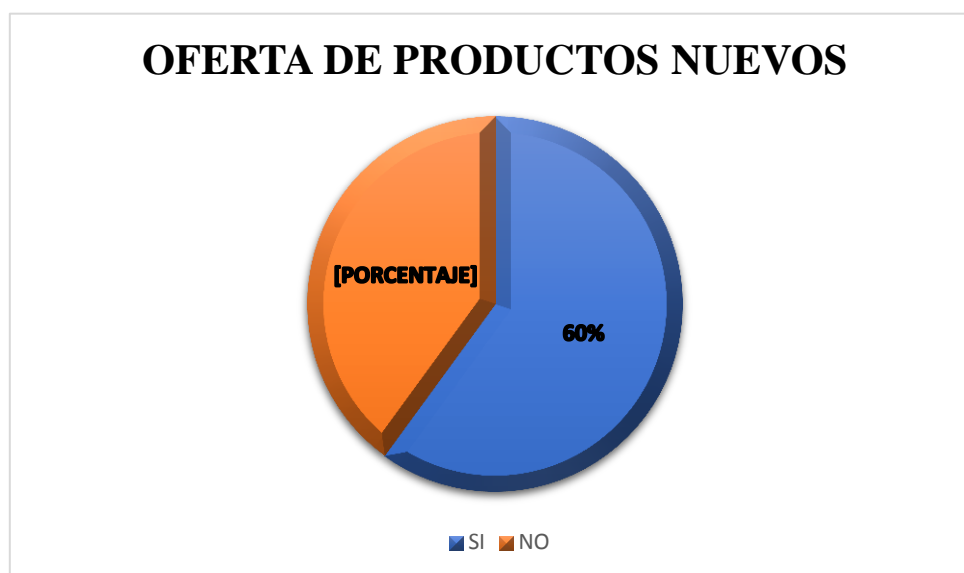


Figura 5. Oferta de productos nuevos

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

En lo concerniente a que si la empresa ofrece variedad en productos y marcas las personas están conformes con los productos actuales, pero existen clientes que no, se debe apuntalar en ello para buscar nuevos productos y relacionarnos con otros proveedores que los dispongan con el propósito de captar clientes y visiten a la empresa con frecuencia.

Pregunta N°6 ¿CICLO MOTOS le ofrece garantía en sus productos?

Tabla 9. Garantía en los productos

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|--------------|-------------------|-------------|
| SI | 28 | 93% |
| NO | 2 | 7% |
| TOTAL | 30 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor



Figura 6. Garantía en los productos

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

De acuerdo a lo indicado en las encuestas, los clientes en gran mayoría mencionan que los productos que compra en CICLO MOTOS cuentan con garantía. Es positivo ya que la entidad asume sus responsabilidades y se encuentra comprometido con sus clientes al ofrecerles productos en excelentes condiciones y que cumplen los estándares de calidad y normas que protegen al consumidor.

ENCUESTAS A PROVEEDORES

Pregunta N°1 ¿Cómo califica a CICLO MOTOS como cliente?

Tabla 10 Calificación

| ALTERNATIVAS | Nº DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|--------------|-------------------|------------|
| MALO | 0 | 0% |
| REGULAR | 0 | 0% |

| | | |
|------------------|-----------|-------------|
| BUENO | 1 | 10% |
| EXCELENTE | 9 | 90% |
| TOTAL | 10 | 100% |

Fuente: Proveedores CICLO MOTOS

Elaboración: El autor



Figura 7. Calificación

Fuente: Proveedores CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

La calificación como cliente por parte de los proveedores en su gran mayoría es excelente, siendo favorable e importante en el ámbito económico y comercial al momento de negociar con nuevos abastecedores de productos ya que los actuales sirven de buena referencia.

Pregunta N°2 ¿Cómo es CICLO MOTOS en el cumplimiento con sus pagos?

Tabla 11 Nivel de cumplimiento

| ALTERNATIVAS | Nº DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|---------------------|--------------------------|-------------------|
| MALO | 0 | 0% |
| REGULAR | 0 | 0% |
| BUENO | 2 | 20% |

| | | |
|------------------|-----------|-------------|
| EXCELENTE | 8 | 80% |
| TOTAL | 10 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

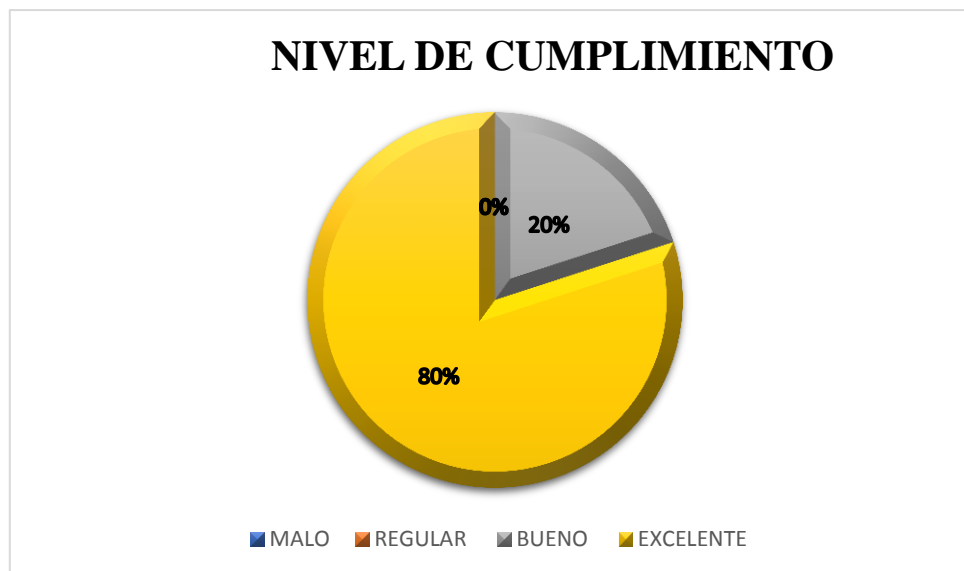


Figura 8. Nivel de cumplimiento

Fuente: Proveedores CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

La empresa CICLO MOTOS tiene una respuesta positiva y favorable de sus proveedores que mencionan que su nivel de cumplimiento con sus deudas a corto plazo es excelente. La responsabilidad con sus pagos le permite mantener la relación y créditos.

Pregunta N°3 ¿Por qué motivos ha recibido reclamos de CICLO MOTOS?

Tabla 12. Motivo de reclamos

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|---------------------|--------------------------|-------------------|
| DEMORA | 5 | 50% |
| FALTANTES | 1 | 10% |
| COSTOS | 2 | 20% |

| | | |
|-----------------------|-----------|-------------|
| DISPONIBILIDAD | 2 | 20% |
| TOTAL | 10 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

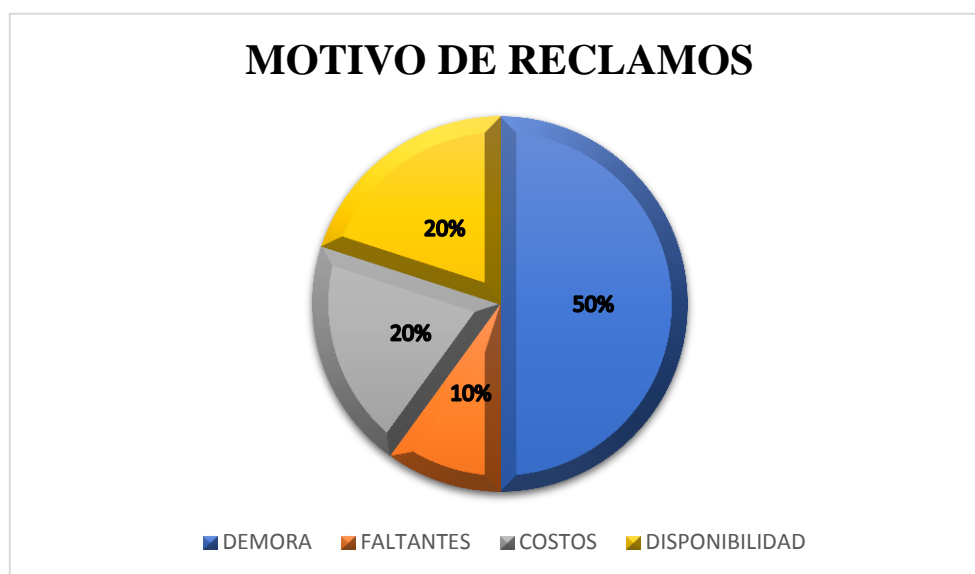


Figura 9. Motivo de reclamos

Fuente: Proveedores CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

La mayoría de reclamos por parte de CICLO MOTOS se dan por demora o retrasos en los despachos de los productos, seguido por la disponibilidad de productos y costos.

Pregunta N°4 ¿Cuenta con los productos que le pide CICLO MOTOS?

Tabla 13. Disponibilidad de productos

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|---------------------|--------------------------|-------------------|
| SIEMPRE | 5 | 50% |
| CASI SIEMPRE | 3 | 30% |

| | | |
|----------------|-----------|-------------|
| A VECES | 2 | 20% |
| NUNCA | 0 | 0% |
| TOTAL | 10 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

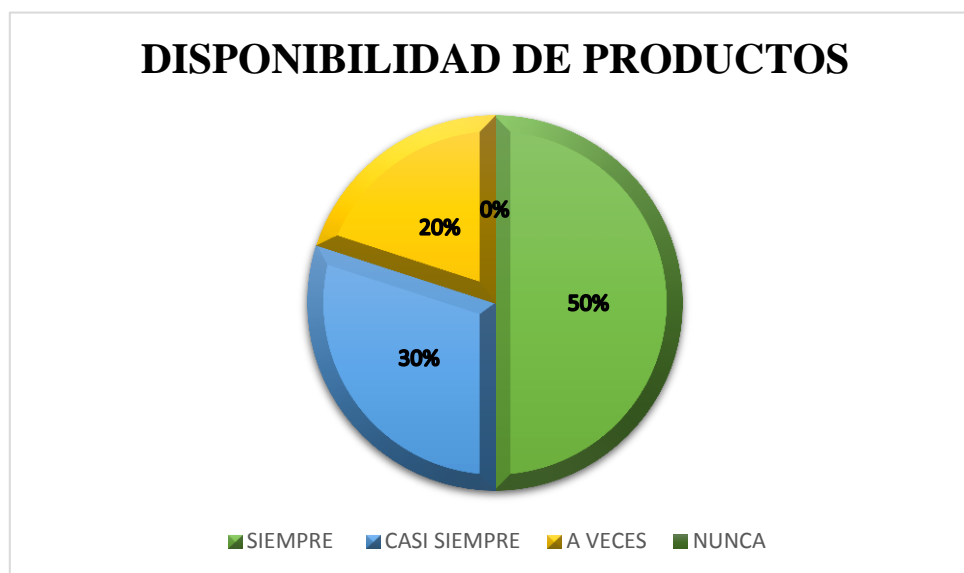


Figura 10. Disponibilidad de productos

Fuente: Proveedores CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

Más de la mitad de los proveedores afirman que cuentan siempre y casi siempre con los productos que requiere CICLO MOTOS, mientras que los restantes se mantienen en que a veces. Con esto podemos considerar que la disponibilidad de productos por parte de los proveedores es óptimo lo que estaría evitando una ruptura de stock en CICLO MOTOS.

Pregunta N°5 ¿Con que forma de pago se maneja con CICLO MOTOS?

Tabla 14. Formas de pago con proveedores

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|---------------------|--------------------------|-------------------|
| EFFECTIVO | 2 | 20% |

| | | |
|----------------------|-----------|-------------|
| 30 DÍAS PLAZO | 6 | 60% |
| 45 DÍAS PLAZO | 1 | 10% |
| 60 DÍAS PLAZO | 1 | 10% |
| TOTAL | 10 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

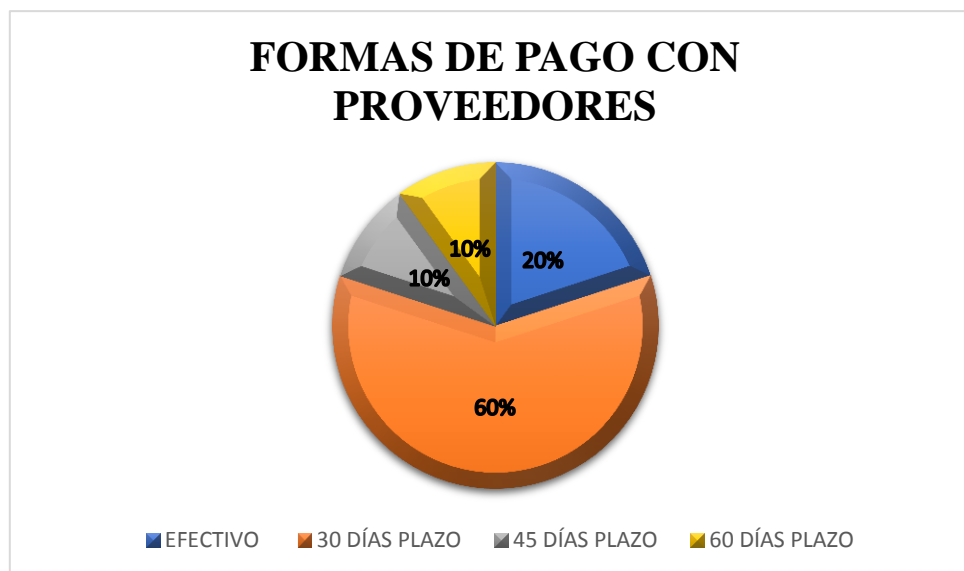


Figura 11. Forma de pago con proveedores

Fuente: Proveedores CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

Los resultados obtenidos de esta pregunta nos reflejan que la forma de pago más común que maneja CICLO MOTOS con los proveedores es a crédito para abastecerse de productos. Es bueno trabajar con capital de terceros, pero ante esto la empresa debe generar ingresos permanentes para cubrir sus pasivos corrientes siendo importante la rotación de inventarios y flujo de efectivo.

Pregunta N° 6 ¿Sus instalaciones se encuentran en la provincia de Imbabura?

Tabla 15 Cercanía de proveedores

| ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | PORCENTAJE |
|---------------------|--------------------------|-------------------|
|---------------------|--------------------------|-------------------|

| | | |
|--------------|-----------|-------------|
| SI | 2 | 20% |
| NO | 8 | 80% |
| TOTAL | 10 | 100% |

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

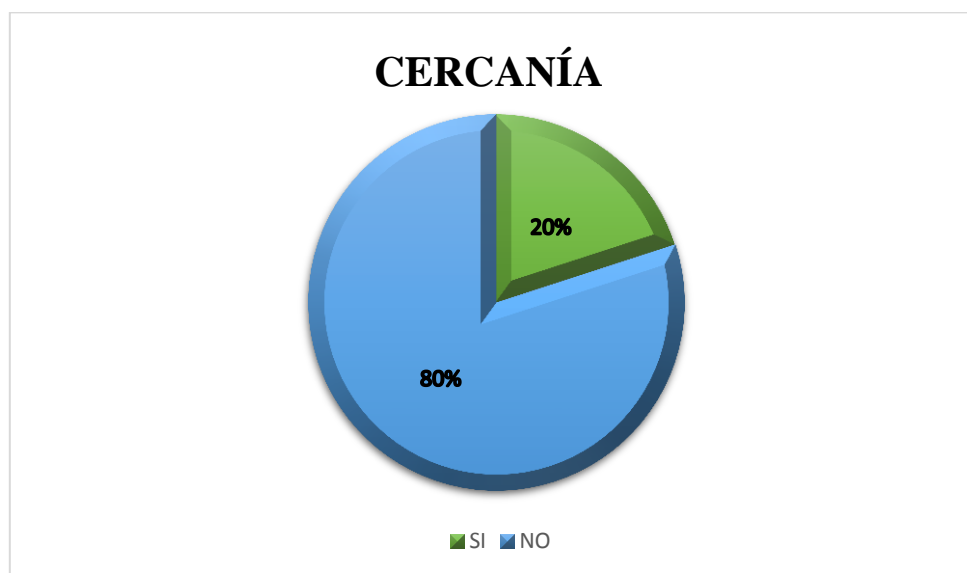


Figura 12. Cercanía con proveedores

Fuente: Clientes CICLO MOTOS

Elaboración: El autor

ANÁLISIS

Los resultados arrojan que los proveedores en su mayoría no tienen sus instalaciones en la provincia de Imbabura. Los productos pueden llegar a destiempo debido a las diferentes amenazas y riesgos existentes.

1.8. Análisis FODA

1.8.1. Matriz FODA

Tabla 16. Matriz FODA situacional

| | |
|--|---|
| <p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>F1. Permanencia en el mercado. F2. Cuenta con infraestructura propia. F3. Excelente ubicación. F4. Productos de calidad. F5. Excelente atención al cliente.</p> | <p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>O1. Nuevas ofertas de proveedores. O2. Nuevas marcas y productos. O3. Programas de capacitación. O4. Las TIC'S O5. Incremento de la demanda O6. La cultura deportiva en la provincia. O7. Concientización medioambiental de las personas.</p> |
| <p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>D1. Desorganización en bodega. D2. Inadecuada clasificación y ubicación de los productos. D3. No tiene procesos y procedimientos definidos. D4. No cuenta con un sistema de control de inventarios que le ayude a gestionar su bodega. D5. No maneja una planificación o política de compra. D6. Ausencia de capacitación al personal. D7. La capacidad instalada de la empresa es reducida.</p> | <p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>A1. Aumento de los tributos y aranceles. A2. Incremento de la competencia en el mercado. A3. Devaluación de la moneda de los países vecinos. A4. Condiciones climáticas</p> |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

1.8.2. Cruce estratégico

Tabla 17. Cruce estratégico

| | |
|---|---|
| <p>ESTRATEGIAS FO</p> <ul style="list-style-type: none"> - (F1,O2,O5) La permanencia en el mercado tiene relación directa con la demanda es por ello que se debe ampliar la variedad en nuevas marcas y productos que los clientes requieren según sus preferencias permitiendo fidelizar a los clientes para que visiten y compren en la empresa logrando obtener mayores beneficios futuros. - (F4,O5) Adquirir productos certificados que garanticen una mayor vida útil a la que ofrece la competencia, generando confianza en el cliente al momento de comprarlos logrando entrar en la mente del consumidor para captar y retener a los actuales y futuros clientes. - (F5,O3,O4) Potenciar la atención al cliente brindando capacitaciones periódicas al personal para ponerles a la par con los avances tecnológicos y garantizar un asesoramiento óptimo para mejorar procesos y evitar retrasos. | <p>ESTRATEGIAS FA</p> <ul style="list-style-type: none"> - (F1,F2,A3) La excelente ubicación, permanencia e infraestructura propia de la empresa son factores positivos ante una posible devaluación de la moneda de los países vecinos dado que su impacto no afectará considerablemente a la economía de la organización puesto que además cuenta con clientes potenciales fidelizados durante años. - (F4,A1) Ante un incremento de los aranceles e impuestos se debe mantener la política de compra de productos de calidad con el propósito de garantizar a los clientes una mayor vida útil y no perder su fidelidad. - (F5,A2) Capacitar al personal en atención al cliente para brindar un asesoramiento de calidad a los clientes llegando a diferenciarse y generar ventajas competitivas ante las empresas que se dedican a la misma actividad comercial. |
| <p>ESTRATEGIAS DO</p> <ul style="list-style-type: none"> - (D4,O4) Implementar nuevas tecnologías en la empresa para agilizar procesos y optimizar recursos mediante el uso de herramientas y técnicas de gestión como es un sistema de control de inventarios. - (D5,D7,O2,O4) Contar con una planificación de compras permitirá analizar las requisiciones según los stocks mínimos, máximos y | <p>ESTRATEGIAS DA</p> <ul style="list-style-type: none"> - (D4,A2) Implementar un sistema de control de inventarios para contar con stock óptimos logrando ventajas competitivas frente a los demás oferentes. ayudará en la clasificación, ubicación de los productos permitiendo localizarlos de manera oportuna y no dejar que los clientes saquen sus divisas. - (D5,A1) Ante un aumento de los aranceles e impuestos la entidad debe |

| | |
|---|--|
| <p>disponibles para determinar las nuevas marcas y productos a ser ordenados según la capacidad instalada de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - (D6,O3,O5) La capacitación debe ser permanente aprovechando los programas que ofrecen las entidades públicas y privadas en ciertos casos gratuitos para fortalecer al personal y brindar una atención mejorada para captar y retener clientes paulatinamente. - (D7,O5) Ampliar la capacidad instalada de la empresa según la cantidad, variedad de productos e incremento de la demanda para brindar una atención acorde al cliente. | <p>manejar una planificación de compras adecuada previa a adquirir los productos analizando y comparando el costo que ofrece cada proveedor considerando también la calidad evitando perder clientes por excedentes en los precios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - (D6,D1,D2,A3) Capacitar al personal en el manejo y control de los inventarios para evitar desorganización, inadecuada clasificación y ubicación de los productos logrando localizar los productos a tiempo, garantizando disponibilidad de mercadería a los clientes previniendo una posible fuga de a los países aledaños ante una devaluación de su moneda. |
|---|--|

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

1.9.Determinación del problema diagnóstico.

En base al análisis de la información del diagnóstico a la empresa comercial “CICLO MOTOS” y resumida en la matriz FODA, se puede determinar los aspectos siguientes:

- La infraestructura inapropiada, no permite organizar adecuadamente los inventarios teniendo mercaderías mezcladas y mal ubicadas debido a que no se toma en cuenta su naturaleza, peso, tamaño u otros factores para su ubicación. Esto genera pérdida de tiempo u horas de trabajo en su localización, espacio y otros recursos que se usan en su manejo en específico cuando son requeridos para ser despachados y vendidos. Ante estas deficiencias en el espacio físico para la ubicación de los productos, limitan ampliar la variedad con nuevas marcas, percibiéndose un descontento de un 40% de clientes que no

encuentran un buen surtido para escoger su producto lo que provoca disminución de la demanda, pérdida de ventas, menores ingresos y utilidades.

- Los procesos, procedimientos de la empresa se los maneja de forma empírica es por esa razón que la entidad no cuenta con una planificación de compras que le ayude a gestionar los pedidos, de acuerdo a los niveles de stock para reducir los costos de adquisición mediante una comparación y evaluación técnica de los proveedores. A la falta de estos procesos no se llevan documentos que respalden cada actividad y permita mejorar la comunicación y toma de decisiones conforme a las necesidades de la organización.
- Las políticas y medidas de control dentro de la organización para la gestión de los inventarios son inexistentes presentándose debilidades en la ejecución de las actividades, los riesgos en los procesos están presentes como: pérdidas, daños o siniestros. La aplicación de controles permiten detectarlos y en base a ello tomar acciones correctivas de mejora continua para minimizarlos, buscando salvaguardar los principales activos de las empresas para la permanencia y continuidad en el mercado.
- La satisfacción del cliente se ha visto afectada por la carencia de productos disponibles para ser vendidos, siendo el resultado de la incorrecta planificación de compras lo que no permite realizar un abastecimiento oportuno y óptimo. A la falta de estos procedimientos técnicos no se puede mantener inventarios eficientes tanto en cantidades, características y condiciones cuando los clientes requieren comprar en ese momento, esto influye directamente en el 33% de clientes que no encuentran lo que buscan a tiempo.
- Los proveedores juegan un papel importante en el proceso de planificación de compras, por ello es necesario mantener una buena relación para negociar y obtener financiamiento. Con estas técnicas de mejora se puede mantener la demanda, atraer

nuevos clientes y permanecer en el mercado gracias al aumento del nivel competitivo diferenciado ante los demás oferentes denominados competidores, dentro la empresa es positiva su relación ya que el 90% de sus proveedores califican como excelente cliente. Por lo anteriormente expuesto, podemos determinar que el **“SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS”, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA**”, es pertinente desarrollarlo.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2. Sistemas de control de inventarios una reseña histórica

La evolución de la gestión y control de los inventarios ha pasado por cuatro diferentes etapas: La primera, a inicios del siglo XX hasta mediados de siglo en la que había un gran surtido de productos y todo lo producido era vendido. Los procesos de las áreas operativas no tenían conexión alguna.

La Segunda etapa abarca de (1954-1964) se tuvo que aumentar la capacidad al presentarse un incremento de la demanda y es en esta etapa en la que se empieza a implementar la logística a la estrategia organizacional.

En la tercera etapa (1965-1979) comienza a haber una escasez de suministros, un alza en los precios y una demanda dinámica. Es en este momento cuando comienza la gestión del reabastecimiento a la estrategia empresarial;

La cuarta etapa (desde 1980's a la actualidad), los clientes se vuelven sofisticados y exigentes, además de que las empresas se vuelven cada vez más competitivas (Martínez-flores & Luis, 2017).

Con los años las empresas han ido presenciando e identificando problemas en el manejo de sus inventarios considerando necesario implementar como estrategia organizacional de mejora, los sistemas de control de inventarios para la gestión de los procesos que intervienen en el, buscando ser más competitivas en el mercado que se desenvuelven. Es por este motivo que se considera pertinente desarrollar una propuesta para la empresa (Ciclo Motos).

2.2. Beneficios de la implementación de un sistema de control de inventarios

Los controles en las organizaciones generan competitividad frente a otras empresas reduciendo su tiempo de producción, mejorando la imagen de la empresa, reduciendo gastos, entre otros; pero también tomando acciones preventivas para los cambios en el mercado (Martínez-flores & Luis, 2017).

Tener confianza de la información, maximización de volumen de disponible, optimización de las operaciones de manipuleo y transporte de mercadería, rapidez en entregas y con ello reducción de costos (Chuquino, 2015b).

Contar con una exactitud de inventario entre el 95% y 100% nos permite enfrentar a la demanda de productos finales logrando ventajas económicas y recuperando la inversión al corto plazo. Es decir menos costos de almacenamientos, más ventas y un cliente satisfecho (JOHANA CHUQUINO, 2018). Los beneficios de instaurar una herramienta de mejora dentro de las empresas que ayuden en la gestión y control de los inventarios permiten que los procesos sean efectivos. Teniendo como resultado positivo la competitividad mediante la optimización de recursos, reducción de costos, niveles adecuados de inventario, entregas a tiempo, obtenido una captación de clientes por la excelencia en la atención para satisfacer las necesidades, requerimientos, gustos y preferencias.

2.3. Sistema de control de inventarios en el mundo

En la actualidad, las empresas a nivel mundial necesitan contar con un buen sistema de control de inventarios, ya que el mercado es creciente y exige cambios en la administración y un control máximo de la información. Debido a que la falta de planificación, desorganización y la carencia de mecanismos de control sobre los inventarios dentro de la empresa, generan errores de

control en el corto y mediano plazo, ineficiencia en el uso de recursos y reducción de la rentabilidad empresarial (Asencio, González, & Lozano, 2017).

En la actualidad el mundo cambia de forma apresurada, donde lo único permanente y constante es el cambio. Muchas de las empresas que anteriormente fueron líderes en su segmento y que no pudieron mantener el ritmo del cambio, hoy se encuentran fuera del mercado y solo son un recuerdo distante en la memoria de los consumidores. Ejemplos como estos, hay varios, pero los más perceptibles y “recientes” están BlackBerry, Nokia, Blockbuster, y Kodak por nombrar algunos. Por el contrario, las empresas que se han sabido adaptar como Dell, Samsung y Netflix son hoy los líderes en sus industrias (Martínez-flores & Luis, 2017). Los cambios dentro de las organizaciones deben ser a acorde a los avances de la tecnología y se deben incorporar de forma que el desarrollo vaya a la vanguardia aprovechando las oportunidades de mejora frente a la competencia y lograr ventajas competitivas que marque diferenciación permitiendo una estabilidad y permanencia en el mercado global.

Según los datos de exportaciones e importaciones mundiales desde el año 1960, reflejan que los intercambios de mercancías han crecido más de un 550 % en esta etapa, y esto tiene una relación directa con la cadena de suministro y que por defecto, tiene un componente logístico muy importante. Así las exportaciones han pasado de un 9 % en 1960 respecto al PIB mundial a un 25 % en estos últimos años. Por tanto los países han de prepararse para ser más competitivos desde un punto de vista interno poder ofrecer servicios logísticos de calidad a sus empresas y ciudadanos y desde uno externo aprovechar la conexión entre los diferentes territorios o regiones del mundo (Felipe, 2018). La creciente demanda de productos ha ocasionado a nivel macro que el mercado tenga un crecimiento importante donde se ha presenciado un mayor flujo de mercaderías que se importan y exportan para satisfacer las necesidades internas de cada

territorio. Es por eso que es necesario incorporar controles de calidad en la cadena de suministro de las empresas donde los inventarios, planificación de compras disponibilidad de existencias, manejo adecuado de los stocks y almacenamiento son importantes para alcanzar una competitividad interna y contribuir con el país para agilizar los procesos logísticos y satisfacer a tiempo a los consumidores.



Figura 13. Nivel de exportaciones

2.4. Sistema de control de inventarios en América

Brian Wehner, vicepresidente de operaciones de ASICS América en Estados Unidos, sostiene que las principales mejoras se han hecho en la planificación de recursos empresariales y en los sistemas de gestión de almacenes.

Brasil, Chile y México han comenzado a invertir en los mejores niveles de sistemas de gestión de almacenes y en equipos de clasificación y distribución de productos.

Los minoristas sudamericanos están poniendo más atención a esto, lo que proporciona una mejor gestión de inventario, flujo de caja, contabilidad financiera, analítica y gestión de ventas (Regi, Inversi, Gesti, & Almacenes, 2018).

En Colombia se muestran que en las grandes, medianas y pequeñas empresas respecto al manejo del inventario bien sea de materias primas, producto en proceso o producto terminado. El 78,3 % de los negocios que se abren en Colombia sobreviven un año, lo que demuestra que las empresas necesitan mejorar estratégicamente en la implantación de políticas de inventario para sobrevivir y mantenerse en el mercado.

En México, por ejemplo, setenta de cada cien Pymes no perduran por un tiempo mayor a 5 años, dado a que las empresas no controlan el manejo de sus inventarios, ni cuentan con herramientas de apoyo. Por las mismas situaciones pasan las empresas Cubanas, quienes tampoco tienen herramientas para prever la demanda u otros comportamientos. En Estados Unidos, en el año 2017, se ha considerado que la representación del costo del inventario se encuentra entre el 30% y el 35% del valor de la empresa. Adicionalmente, la acumulación de inventario de los minoristas ha generado que las empresas norteamericanas hayan aumentado el tiempo para liquidar sus existencias a 1,38 meses (Agudelo & López, 2018). La idea de implementar, mejorar y establecer políticas, procesos y procedimientos en el control de los inventarios está marcando tendencia en los últimos años en América, donde la planificación de recursos y sistemas de gestión de almacenes son ejes fundamentales que las empresas requieren con el propósito de perdurar y mantenerse en el mercado a largo plazo. Herramientas como el sistema de control de inventarios es una técnica estratégica que los países de América Latina deben adoptar en la gestión como estrategia organizacional.

2.5.Sistemas de control de inventarios en el entorno local.

Correos del Ecuador tiene como objetivo desarrollar y fortalecer el servicio de logística integral dentro del país. Un compromiso que busca explotar este sector estratégico de forma conjunta con entidades públicas y privadas. De esta forma la empresa actualmente está diseñando e implementando este servicio, que comprende actividades de recolección, recepción, procesamiento, almacenamiento de mercadería y también cajas documentales por periodos de tiempo, aplicando una gestión eficiente en la administración de inventarios de rotación óptimos, dependiendo de las necesidades de los clientes. Por este motivo, Correos del Ecuador, que tiene 183 años de existencia, ha integrado a su infraestructura una bodega en Guayaquil con más de 6.200 metros cuadrados. Correos del Ecuador, que reconoce que este nuevo servicio aporta al cambio de la matriz productiva que lleva adelante el Gobierno (Revista vistazo, 2015). Una empresa de gran trayectoria nacional está promoviendo e implementando un servicio para gestionar los inventarios de terceros con el objetivo de brindar una gestión y control de inventario integral para ayudar con la eficiencia y eficacia de las empresas del Ecuador.

2.6.Sistema

Conjuntos de procesos interrelacionados entre si diseñados para proporcionar seguridad razonable en la consecución de sus estrategias (Vega de la Cruz & Nieves Julbe, 2016).

La dinámica de sistemas como herramienta para el análisis de gestión de inventarios, permite presentar buenos resultados siempre y cuando los modelos se establezcan de la manera más adecuada, relacionando las variables y observando su comportamiento en el tiempo, por medio de realimentaciones que llevan a estudiar un determinado problema. Se resalta la importancia de los bucles de realimentación de los sistemas, pues esto garantiza que el sistema tenga flujo y sea dinámico (Agudelo & López, 2018). Los sistemas son herramientas compuestas por: procesos,

procedimientos y actividades de control que se ajustadas a las diferentes organizaciones para dinamizar la gestión y obtener resultados óptimos en la medida del tiempo alineados a las metas y objetivos planteados.

2.7.Control

El control, como una función de la dirección, permite la supervisión y comparación de los resultados obtenidos contra los resultados esperados originalmente, asegurando además que las actividades dirigidas se estén llevando a cabo de acuerdo con los planes de la organización y dentro de los límites de la estructura organizacional (Vega de la Cruz & Nieves Julbe, 2016). El control es una herramienta que brinda confianza y seguridad razonable en la administración, la cual permite generar información y recabarla durante la ejecución y supervisión de las actividades realizadas por el responsable del procedimiento considerando el cumplimiento de los planes y políticas establecidas.

Los constantes cambios organizacionales y sociales plantean escenarios de incertidumbre. Las fusiones, la globalización, la demanda y el creciente avance tecnológico, entre muchos otros factores generan un ambiente que debe ser atendido. Dejar que las cosas sucedan sin imponer un manejo adecuado puede acarrear graves consecuencias que pasan por las dificultades o imposibilidad para el cumplimiento del objetivo de las empresas y la continuidad del negocio (Empleo & Virtual, 2018).El entorno de las empresas tanto interno como externo son cambiantes en el tiempo, por lo que merecen un análisis permanente para identificar ciertas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que les permita establecer estrategias y utilizarlas como acciones de prevención y mejora continua que ayuden a minimizar los riesgos existentes y que de esta manera no afecten a la continuidad del negocio.

2.8.Inventarios

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad número dos (NIC 2) los Inventarios son activos: (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación; (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. (IASB 2015, p.A862).

Los activos son definidos de acuerdo al Marco Conceptual como “un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.” (IASB 2015, p.A43) Normalmente, los beneficios futuros que se desprenden de los inventarios ingresan a la entidad a través de la venta a terceros en el curso normal de las operaciones.

Debido a que el flujo de los inventarios se espera que ocurra en el curso normal de las operaciones, este es clasificado como un activo corriente(Fuertes, 2015). Los inventarios son el motor de la actividad económica en el sector comercial, considerándose activos corrientes que están destinados para ser vendidos en de forma ventas directas a los clientes consiguiendo obtener ingresos, recuperación de la inversión y utilidades. Es evidente que el manejo ineficiente de los costos en el inventario trae consigo un decaimiento en la productividad de la empresa, afecta su ventaja competitiva, e incluso se asocian incrementos de costos al mantener un inventario sin rotación.

2.8.1. Tipos de inventarios

Carmichael, Whittington y Graham establece que una entidad puede usar el sistema de inventario periódico para ciertos tipos de inventario, y el sistema de inventario continuo para otros. El escoger cualquier tipo por parte de la entidad recae en el análisis costo-beneficio de la aplicación, o el obstáculo de usar uno u otro.

El sistema periódico exige a las entidades a determinar el inventario final de la entidad a través de un conteo físico realizado al menos una vez al año, generalmente al concluir el periodo contable.

Debido a la forma por la cual el inventario final y el costo de ventas son establecidos, cualquier valor que pudiese haberse reconocido debido a la falta de inventario entrara como parte del costo de ventas. Es decir, como no existe una comparación entre el inventario final que correspondería ser, diferenciado con el inventario final que objetivamente existe, no surge una diferencia que podría ser catalogada como faltante de inventario. El importe de inventario final se obtiene a través de un conteo físico, y usando este sistema de contabilidad la entidad no lleva un control perpetuo a través de sistemas de contabilidad del inventario final.

La aplicación del sistema continuo para la contabilización de los inventarios involucra que la entidad debe actualizar el importe de los inventarios cada vez que la compañía ejecuta una operación de compras o de ventas. Mediante la aplicación de éste sistema, el inventario final reconocido en los registros contables puede ser comparado con el conteo físico al final del periodo que la entidad realiza y establecer si hay inventario faltante, ya que existe una comparación entre lo que debería ser, y lo que físicamente existe.

El sistema de inventario continuo provee a la entidad de un mayor control interno sobre este tipo de activos, ya que permite identificar las disconformidades entre las unidades que indican los registros de contabilidad y las unidades que resultan del conteo físico del inventario. Sistemas de inventarios permanentes son usados cuando el beneficio de usar estos sistemas supera al costo incurrido para que la entidad los adquiera (Fuertes, 2015). El tipo de inventario a escoger dentro de una empresa se determina de acuerdo a las necesidades y niveles de seguridad y control que se quiere tener sobre los inventarios. En el caso del sistema periódico no permite llevar un

control e identificación exhaustiva de los desvíos de mercancías, mientras que el sistema permanente nos brinda un mayor control y nivel de comparación óptimo del inventario registrado con lo que se constata o se encuentra físicamente en almacén.

2.8.2. Métodos de valoración de inventarios

Existen técnicas utilizadas internacionalmente para la valoración de los inventarios en los estados financieros, las cuales producen diferencias significativas tanto el estado de situación financiera, como en el estado de resultados. Entre estas fórmulas del costo se encuentra el método de identificación específica, el método de primera entrada primera salida (PEPS), el método de costo medio ponderado, y el método de ultima entrada primera salida (UEPS) el cual no es aceptado para los estados financieros presentados bajo Normas Internacionales de Información Financiera.(Fuertes, 2015). Para que los inventarios sean valorados correctamente y se adapten a los requerimientos financieros de la entidad. Tenemos dos que están permitidos por las NIIF que son considerados como apropiados y pertinentes para su utilización estos son el PEPS y el costo promedio ponderado, mismo que se deben analizar correctamente observando su incidencia en los estados financieros o resultados organizacionales. El método UEPS se lo toma en cuenta como información de estudio más no como técnica de aplicación basado en las normas internacionales.

PEPS Comúnmente conocido como FIFO, este método de valoración de inventarios se basa en la interpretación lógica del movimiento de las unidades en el sistema de inventario, por ende, el costo de las últimas compras es el costo de las existencias, en el mismo orden en que ingresaron al almacén. Cabe recalcar que esta Salida del Inventario, no se refiere a la Salida física del producto del almacén, sino que se utiliza el costo de la primera en entrar, para calcular el costo de los bienes vendidos.

Costo Promedio Ponderado, este es un método de valoración razonable de aproximación en donde se divide el saldo en unidades monetarias de las existencias, entre el número de unidades en existencia. Este procedimiento que ocasiona que se genere un costo medio, debe recalcularse por cada entrada al almacén (Martínez-flores & Luis, 2017). El método a considerarse dentro de una organización está relacionado con la valoración o sobrevaloración de los inventarios o el que mejor se adapte al manejo de los mismos. En el método PEPS tenemos que los inventarios se venden al costo de las primeras entradas que por lo general es menor, teniendo en el estado de resultados una mayor utilidad bruta por ende un mayor pago de impuestos. En el método costo promedio ponderado los costos tienden a ser equilibrados por qué se asemejan a la realidad, por lo que la utilidad no se va a ver alejada de lo real.

2.9.Sistema de control de inventarios

Los controles físicos sobre equipos, inventarios y otros activos los cuales se aseguran físicamente en forma periódica siendo contados y comparados con las cantidades presentadas en los registros de control. Este tipo de actividad es de las más utilizadas por las empresas del sector comercio (Mar & Zanoguera, 2016).

La administración de un inventario implica decir qué cantidad de material se necesita y cuándo colocar los pedidos, recibir, almacenar y llevar el registro, ya que el principal objetivo es mantener los costos bajos y conservar suficientes productos terminados para las ventas (Salazar & Mancera, 2017). El control de inventarios es el escudo de cualquier negocio ya que el activo se encuentra salvaguardado ante cualquier eventualidad. Tener un almacén organizado, bien clasificado e inventariado, genera valor agregado consiguiendo eficacia y eficiencia en la economía organizacional, inclusive si se trata de una micro, pequeña o mediana empresa puesto que contribuye en su desarrollo.

2.10. Sistema de control ABC

Dentro de la cadena de suministro la clasificación ABC es considerado un método sencillo y básico a la hora de distribuir el inventario ya que clasifica y pone foco a los productos con mayor importancia sobre los de menos importancia (Chuquino, 2015a).

Los niveles de inventario para los artículos A deben monitorearse de forma continua. Se pueden usar procedimientos más complejos de pronósticos y debe tenerse más cuidado al estimar los diversos parámetros de costo necesarios para establecer las políticas de operación.

En los artículos B, los inventarios podrían revisarse de forma periódica. Se podrían pedir grupos de artículos y no artículos individuales, y podrían usarse métodos de pronósticos menos complicados.

En los artículos C se aplica el grado mínimo de control. Para artículos ABC muy poco costosos con niveles moderados de demanda se recomiendan tamaños grandes para reducir la frecuencia con que se piden. Para artículos ABC costosos con muy poca demanda, la mejor política es no tener existencias; tan sólo se piden conforme a la demanda (Salazar & Mancera, 2017). La técnica de inventarios ABC permite gestionar las existencias y clasificarlas de acuerdo con su importancia dentro de las bodegas. Los productos con mayor valor son considerados A y secuencialmente los B y C respectivamente priorizando que participación tiene dentro de los activos corrientes que se custodian.

2.11. Procesos

Los procesos deben estar ordenados de manera lógica y coordinada siendo el punto de partida para identificar, planificar y ejecutar las actividades para la correcta asignación de los recursos y establecimiento de políticas para su gestión. Los procedimientos deben estar documentados,

archivados y firmados por el responsable que interviene en cada una de las actividades siendo el respaldo ante cualquier brecha detectada.

2.11.1. Planificación de compras

La cantidad a adquirir va en función de varios factores como calidad-precio, financiamiento, tiempos de entrega, rebajas por volumen entre otros factores. Para esto, es necesario que se cuente con la correcta acumulación, clasificación y conservación de los diversos artículos (Martínez-flores & Luis, 2017). La administración de las compras uno de los procesos agregadores de valor considerado valioso en el sector comercial dado que aquí se debe seleccionar apropiadamente a los proveedores poniendo atención a la calidad, variedad, costos, descuentos y formas de pago que ellos ofrecen para generar pedidos de calidad. Esto garantiza tener los productos en los tiempos y características requeridas para un stock óptimo y de esta manera mejorar el volumen de ventas permitiendo ganar- ganar.

2.11.2. Recepción

La recepción es el proceso por el cual la mercadería procedente de la fuente de suministro o proveedor llegan al almacén con el objeto de ser clasificados, controlados e introducidos en el Sistema de Gestión de Almacén para su posterior ubicación dentro de las propias instalaciones de almacenamiento y estar disponibles para ser enviados o entregados al cliente o consumidor final según los requerimientos (Herrera, 2016). El proceso de recepción de mercadería es importante ya que aquí se verifica que la cantidad de bultos o cartones lleguen en la cantidad y condiciones adecuadas para ser almacenadas.

Cuando la mercancía llega al almacén, la primera tarea que se realiza es la recepción que consiste en acogerla, identificarla, verificarla e inspeccionarla, al objeto de comprobar que se ajusta a nuestro pedido (Digital, 2018). Dentro del proceso de recepción esta en comparar las

cantidades, características y condiciones con la factura de compra para determinar conformidades e inconformidades y realizar las observaciones correspondientes.

2.11.3. Almacenamiento

El almacenamiento eficiente es el que logra conservar en óptimas condiciones el máximo de mercancías con el mínimo espacio, atendiendo a la forma, tamaño, peso, calidad, resistencia y empaque de éstas.

La regla de oro del almacenamiento es no mezclar productos de diferente naturaleza en la misma estiba, pallet o lote, y que los materiales peligrosos no deben almacenarse en el mismo sitio de los alimentos u otros productos de uso o consumo humano.

Para facilitar la localización de los materiales almacenados, se utilizan sistemas de codificación de materiales, que ayudan a alcanzar más eficiencia, debido a que los datos requieren menos tiempo para su organización y búsqueda, facilitando también su debido control.

En toda bodega el aprovechamiento del espacio es una tarea vital para el administrador de los recursos, en vista que es imposible algunas veces, ajustar el área por espacio físico (Digital, 2018). En el proceso de almacenamiento se debe considerar el espacio para su clasificación, ubicación de manera organizada con el propósito de no mezclar los ítems con otros y de esta forma mejorar la localización eficiente de los productos.

2.11.4. Despacho

Los procesos de recepción y despacho de insumos, materiales y productos a las instalaciones de la bodega constituyen los pasos centrales de la gestión de bodegas, porque la existencia de inventarios determina la implementación de normas y procedimientos que se aplican sobre dichas existencias y además se deben establecer mecanismos y controles para el despacho de lo ingresado (Digital, 2018). Para realizar el despacho se debe considerar los procedimientos de









recepción ya que los productos deben salir en las cantidades, características y condiciones adecuadas para la conformidad de los clientes y beneficio de la empresa.

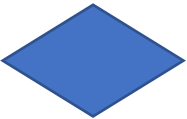


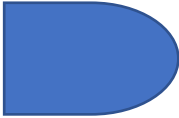








2.2. Flujogramas importancia y uso



Los flujogramas son la representación gráfica que facilitan a los involucrados la comprensión sobre el funcionamiento de los procesos y procedimientos, ayuda a definir responsabilidades, identificar problemas y oportunidades para proponer mejoras dentro del sistema de control de inventarios.

2.2.1. Simbología flujogramas

Tabla 18. Simbología flujogramas

| | | | |
|---|--|--|----------------------------|
|  | INICIO Y FINAL Actividad inicial o final del proceso. |  | INTERCALAR |
|  | ACCIÓN O PROCESO Representa una operación |  | ORDENAR |
|  | DOCUMENTO IMPRESO Preparación de un documento |  | PROCESO PREDEFINIDO |
|  | MULTIDOCUMENTO Preparación de un documento original y varias copias. |  | OPERACIÓN MANUAL |

| | | | |
|---|---|--|--|
|  | DECISIÓN O RAMIFICACIÓN Representa la toma de decisiones |  | ARCHIVO Archivo definitivo |
|  | ENTRADA / SALIDA |  | RETARDO |
|  | ENTRADA MANUAL |  | DATOS ALMACENADOS |
|  | PREPARACIÓN |  | BASE DE DATOS |
|  | CONECTOR Permite conectar actividades o formatos con otras actividades del flujograma. |  | VISUALIZACIÓN |
|  | CONECTORES DE SÍMBOLOS Recorrido de la información entre las diferentes actividades y dependencias. |  | UNIÓN |

| | | | |
|---|--|---|---|
|  | Archivo Archivo temporal |  | ALMACENAMIENTO INTERNO |
|---|--|---|---|

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

“SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS”, EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”.

3.1. Antecedentes

CICLO MOTOS, empresa dedicada a la comercialización de bicicletas, repuestos y accesorios, inicia sus actividades el 01 de Septiembre de 1985 con la visión de satisfacer la necesidad de movilización de los pobladores dentro y fuera de la urbe, llegando a ser sus clientes quienes les han permitido incrementar su capital, crecer, posicionarse y liderar en el mercado a nivel provincial.

Según el diagnóstico realizado, la entidad cuenta con fortalezas y a la vez con debilidades que deben reducirse mediante controles en la administración de su inventario de mercadería considerado como el activo más importante dentro de toda actividad comercial. Los productos localizados en bodega no presentan una adecuada organización, clasificación, ubicación y codificación que permita localizarlos inmediatamente, dando como resultado pérdida de ventas y clientes, al no contar con un registro permanente y óptimo que arroje información confiable sobre la cantidad de existencias disponibles por cada ítem. La inadecuada gestión de los stocks

de mercadería impide conocer su valor real o actual para la toma de decisiones acertadas que generen valor agregado para ser competitivos frente a los demás oferentes.

3.2. Objetivo de la propuesta

3.2.1. Objetivo General

Diseñar un sistema de control de inventarios para la empresa comercial CICLO MOTOS.

3.2.2. Objetivos Específicos

- Determinar la filosofía organizacional de CICLO MOTOS para tener una idea clara sobre su misión, visión y estructura orgánica.
- Diseñar Flujogramas de procesos para sistematizar el control de los inventarios para que permita identificar riesgos y ser mitigados al máximo.
- Establecer controles en la gestión de los inventarios de mercaderías ubicadas en bodega para mantener niveles óptimos de stock buscando ofrecer una variedad permanente de productos garantizando la seguridad y confianza en el área.
- Contribuir al mejoramiento en la atención al cliente con la ayuda de herramientas tecnológicas que faciliten la gestión de procesos de compra, control de inventarios y despacho minimizando los tiempos de espera y recursos.

3.3. Beneficiarios

Los beneficiarios directos de este proyecto de investigación serán los propietarios de la empresa comercial CICLO MOTOS ya que les permitirá controlar su inventario de mercaderías de tal modo que la información facilite y contribuya a la gestión de stocks, llegando a ser más eficientes y eficaces en cada uno de los procesos.

Indirectamente se beneficiarán los clientes ya que podrán contar con información actualizada, veraz y confiable sobre las existencias disponibles sin tiempos de espera.

3.4. Filosofía organizacional propuesta

3.4.1. Misión

Somos una empresa comercial de bicicletas, repuestos, accesorios e indumentaria de ciclismo, contamos con un equipo de colaboradores comprometidos a brindar una atención y asesoramiento de excelencia personalizada, que busca satisfacer las necesidades, requerimientos y expectativas de nuestros presentes y futuros ciclistas ofreciéndoles disponibilidad, variedad, calidad y garantía. Buscamos promover el uso de la bicicleta como medio de movilidad y deporte sostenible con el ambiente siendo responsables con la sociedad.

3.4.2. Visión

CICLO MOTOS, en el año 2023, será una empresa competitiva y líder en la comercialización de productos para ciclismo a nivel regional y nacional con modernas instalaciones para satisfacer los requerimientos de nuestros clientes, brindándoles atención personal y calificada.

3.4.3. Valores

Respeto: Es muy importante que nuestro equipo, proveedores y clientes sientan que les escuchamos y que tenemos en cuenta lo que nos exponen respetando sus opiniones.

Responsabilidad: En lo social y ecológico, somos responsables precautelamos los recursos de nuestras futuras generaciones, seremos una empresa que no solo nos interesa el beneficio económico sino el bien común mediante el cuidado medio ambiental.

Puntualidad: El tiempo es un recurso que representa dinero. No solo es importante tener en cuenta la hora de llegada de nuestro equipo, sino también en otras circunstancias que aquejan a los clientes, como los envíos y plazos de entrega y pago de roles a nuestros clientes internos.

Honestidad: Nuestro comportamiento debe ser de transparencia y probidad con nuestros proveedores, clientes y en el entorno dentro y fuera de la empresa, sobre todo en la ejecución de las actividades inherentes de la empresa.

Competitividad: Cada miembro de la organización aporta con nuevas ideas de cambio y mejora para ser más competitivos. Siendo un valor clave para que los clientes potenciales y nuevos quieran fidelizarse, de tal manera que nuestra imagen empresarial se vea marcada en ellos y así nuevas personas con talento se integren a trabajar con nosotros.

Compromiso: Un equipo de trabajo apasionado con lo que hace, que inspire y contagie a los demás miembros de la empresa. Si nuestra empresa transmite energía positiva por medio de nuestros colaboradores los clientes se sentirán acogidos y contagiados.

Trabajo en equipo: La colaboración mutua entre los miembros de la organización genera conectividad entre los procesos e interrelación. Siendo un apoyo para el logro y alcance de las metas y objetivos de todos, en general de la empresa.

3.4.4. Principios

Excelente atención: Entendemos las necesidades de los clientes brindando un asesoramiento personalizado para cumplir con sus requerimientos y expectativas en sus visitas.

Precios competitivos: Nuestros precios son competitivos frente a la calidad de productos que ofertamos.

Mejoramiento continuo: La empresa controla sus procesos e identifica oportunamente debilidades que requieren acciones de mejora y se toma decisiones de forma apropiada.

Variedad: Contamos con un gran surtido en marcas y productos de calidad con garantía que se adapta a los requerimientos de los clientes.

Calidad: Nuestros productos son seleccionados mediante una planificación detallada para brindar a los clientes productos certificados que cumplen las normas nacionales e internacionales de calidad.

Disponibilidad: Nuestros inventarios son controlados en sus fases para ofrecer un stock permanente de productos que satisfagan a los clientes a tiempo sin retrasos en las entregas.

3.4.5. Políticas

Políticas para el área de Ventas

- El vendedor debe considerar que los clientes son nuestra prioridad y velamos por satisfacer sus necesidades, trabajando siempre con la mejor actitud.
- Se establece un nivel de ventas mínimo por día y de acuerdo a las temporadas.
- La asesoría a los clientes debe ser proactiva y personalizada.
- Las ventas deben ir en aumento cumpliendo con las metas y objetivos del área.
- El vendedor no puede establecer promociones o descuentos caso exista una autorización verbal o escrita de su superior.
- El vendedor debe revisar y constatar de manera física las estanterías y vitrinas que estas cuenten con los productos suficientes de acuerdo sus niveles de stock.
- El vendedor debe emitir las órdenes de requisición a tiempo para reponer los productos que estén por agotarse en los estantes.
- El vendedor indica a los clientes y asesora sobre las formas de pago.
- El vendedor es el encargado y responsable de los cobros.

- El vendedor debe realizar los registros de entrada y salida de mercaderías a su área.

Políticas para el área de Administrativa – Financiera

- El asistente administrativo-financiero debe dar seguimiento a las áreas, procesos y personal que interviene en las actividades que se desarrollan y que se estén cumpliendo con la misión, visión, principios y valores.
- Debe realizar informes de manera mensual para comunicar a la gerencia sobre los acontecimientos, observaciones, novedades y recomendaciones además de ideas que requieran implementarse para la mejora.
- Llevar un registro de ingresos y gastos.
- Realizar los pagos a proveedores a tiempo y con autorización de la gerencia.
- Gestionar los gastos operativos de forma adecuada y óptima.
- El asistente debe realizar una planificación de compras siguiendo los procedimientos de selección y comparación proveedores identificando el menor costo y calidad en los productos que se requieren.
- Las compras se deben gestionar lo más pronto posible desde que se recibe la orden de pedido emitida por el bodeguero.
- El asistente debe realizar un presupuesto dos veces al año o semestral, la primera en Junio y la Segunda en Octubre considerando la temporada de Verano y Navideña.
- El asistente debe realizar contrataciones de acuerdo a las necesidades y analizando los perfiles para cada puesto o cargo.
- El asistente debe informar inmediatamente a la gerencia sobre cualquier situación que requiera acciones inmediatas de prevención, corrección o mejora.

- Establecerá el margen de rentabilidad, precios y promociones para la venta de los productos.
- Las declaraciones de impuestos deben realizarse respetando las normas, leyes y reglamentos que establece el SRI.

Políticas para el área de Bodega

- Los inventarios de mercadería serán controlados en todos los procesos desde su recepción hasta su despacho o venta.
- Los productos que se reciben deberán ser verificados mediante comparación si lo que se ordenó cumple tanto en cantidades, condiciones y plazo de entrega con los comprobantes.
- Los informes de recepción deben realizarse por bodega, posterior a la verificación de la mercadería y en caso de existir observaciones detallarlas en el mismo.
- El retiro o pedido de productos por parte de ventas se efectuará previo la entrega de una orden de requisición para la aprobación respectiva del responsable encargado de bodega.
- Establecer e implementar acciones de seguridad que salvaguarden los inventarios, contando con una infraestructura adecuada para el almacenamiento y mantenimiento de la mercadería.
- El área de bodega debe estar cerrada bajo llaves cuando el custodio responsable o encargado no se encuentre y solo el personal autorizado puede ingresar y portar las llaves de acceso.
- Todo el personal debe abandonar el área en hora de almuerzo.
- Realizar conteo físico periódico por lo menos una vez al mes.

3.5.Organigrama Funcional

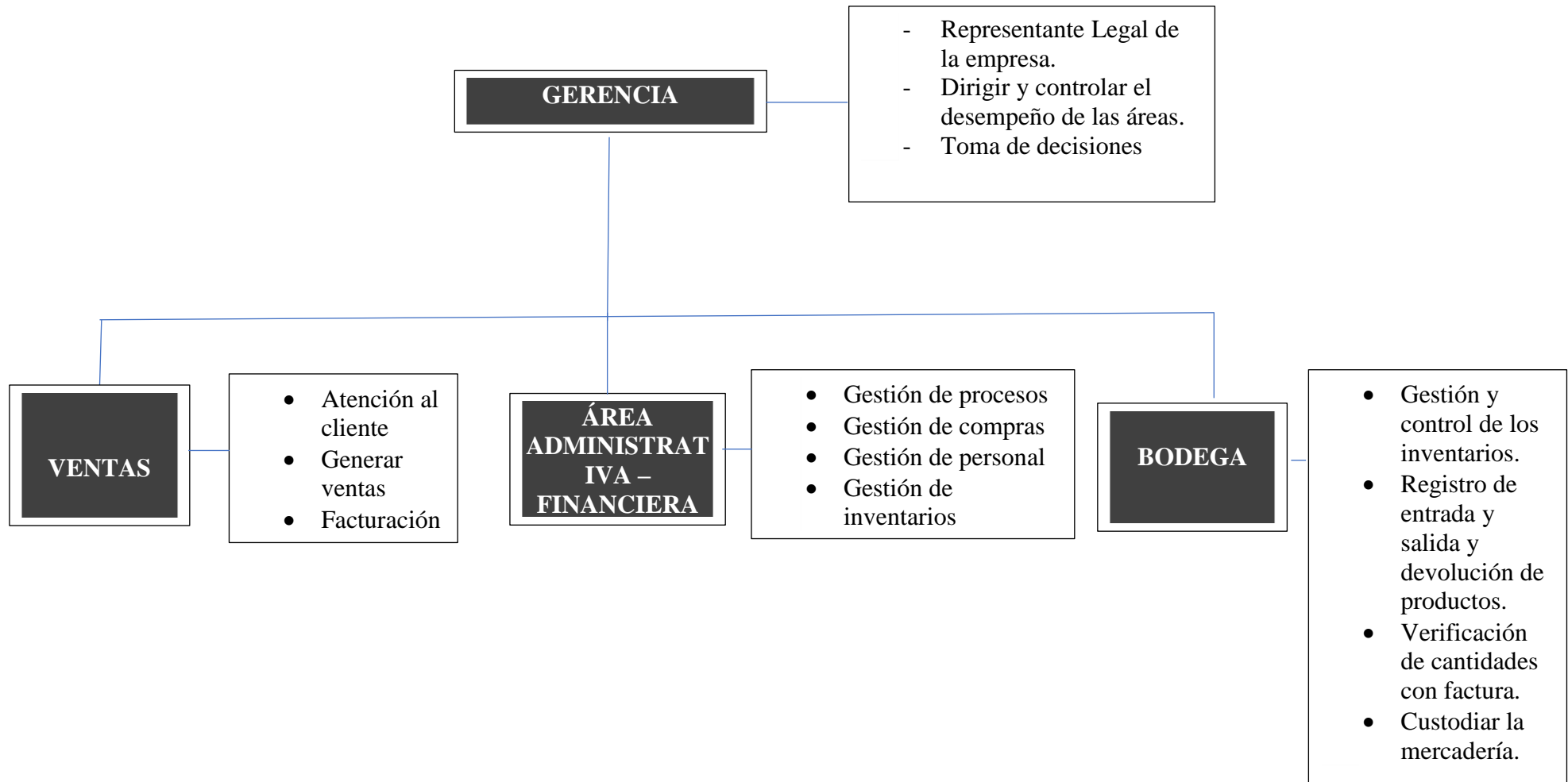


Figura 14. Organigrama Estructural


Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.6.Manual de funciones

El perfil se basa en el conocimiento, experiencia, capacidades, competencias y habilidades entre otros, que la persona encargada y responsable del área objeto del presente estudio debe cumplir para ocupar el cargo.

Tabla 19. Funciones Gerente


|  | | DESCRIPCIÓN DEL PUESTO |
|--|--|--|
| PUESTO: NIVEL: SUPERVISA A: REPORTA A: | Gerente Ejecutivo Todas las áreas N/A | MISIÓN Representante legal de la empresa, establece las políticas que guiará a la empresa, planifica, organiza, controla y dirige los procesos, procedimientos y actividades además toma las decisiones y da seguimiento a cada área para velar por el cumplimiento de metas y objetivos. |
| PERFIL | | FUNCIONES |
| Título de tercer nivel en cualquier área Administrativa, Financiera o Económica, experiencia mínima de 5 años en cargos similares. | | <ul style="list-style-type: none"> • Planificar las actividades y tareas para los colaboradores de cada área. • Atender y dar solución a las eventualidades que se presenten en los diferentes procesos. • Evaluar el desempeño de sus colaboradores. • Decidir sobre la compra de nuevas marcas y productos. • Seleccionar personal competente y acorde al puesto. • Decidir sobre políticas financieras de la empresa. • Procurar uso correcto y asignación de recursos para cada actividad. • Mantener contacto continuo con los proveedores. • Informarse sobre los cambios en el mercado y la competencia. • Crear un buen ambiente de trabajo donde se |

| | | |
|---|---|------------------------|
| | conozca la filosofía organizacional. | |
| COMPETENCIAS | REPOSABILIDADES | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Pensamiento crítico • Iniciativa • Capacidad de negociación • Trabajo en equipo • Habilidad para dar solución a problemas • Habilidad de comunicación | <ul style="list-style-type: none"> • Daños y perjuicios que ocasionen por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso y negligencia. • Ocultamiento de irregularidades. • Cumplimiento de la Constitución de la República del Ecuador, leyes, normas y reglamentos. | |
| Elaborado por: | Revisado por: | Autorizado por: |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Tabla 20 Funciones Vendedor


|  | | DESCRIPCIÓN DEL PUESTO |
|---|--|---|
| PUESTO: NIVEL: SUPERVISA A: REPORTA A: | Vendedor Operativo N/A Asistente administrativo – financiero. | MISIÓN Satisfacer las necesidades, requerimientos y expectativas de los clientes, manteniendo buenas relaciones con ellos. |
| PERFIL | | FUNCIONES |
| Título de bachiller, experiencia mínima de un 1 año en cargos similares. | | <ul style="list-style-type: none"> • Conocer todo sobre los productos que oferta la empresa. • Elaborar cotizaciones • Asesorar a los clientes en la venta. • Entender las necesidades de los clientes. |

| | | |
|---|----------------------|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Concretar las ventas • Facturar los productos vendidos • Tener las cantidades apropiadas en los estantes. |
| COMPETENCIAS | | REPOSABILIDADES |
| <ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de palabra • Actitud positiva • Autoestima • Empatía • Respetuoso • Excelente presencia • Comprometido • Proactivo • Tolerante • Capacidad de escuchar • Negociador | | <ul style="list-style-type: none"> • Servir a sus clientes. • Fidelización de los clientes. • Cuidar la imagen de la empresa. |
| Elaborado por: | Revisado por: | Autorizado por: |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Tabla 21 Asistente administrativo-financiero


|  | | DESCRIPCIÓN DEL PUESTO |
|---|-------------------------------------|---|
| PUESTO: | Asistente Administrativo Financiero | MISIÓN Representante legal de la empresa, planifica, organiza, controla y dirige los procesos, procedimientos y vela por el cumplimiento de las políticas para cada uno de ellos. |
| NIVEL: | Administrativo | |
| SUPERVISA A: | Todas las áreas | |
| REPORTA A: | Gerente | |

| PERFIL | | FUNCIONES | |
|---|--|--|------------------------|
| Título de tercer nivel en carreras administrativas. Experiencia de 2 años mínimo en cargos similares. | | <ul style="list-style-type: none"> • Brindar apoyo y asesoría al Gerente de la empresa. • Supervisar los procesos, procedimientos y actividades de los operativos. • Planificar las compras. • Relacionarse con proveedores. • Gestionar al talento humano y efectuar los roles de pago. • Archivo y custodia de la información financiera. • Declaración de impuestos. • Realizar los presupuestos mensuales. • Pago a proveedores con autorización del Gerente. | |
| COMPETENCIAS | | REPONSABILIDADES | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Honrado • Seguir instrucciones • Trabajo en equipo y colaboración • Comunicación efectiva • Organizado • Positivo • Proactivo • Trabajo bajo presión | | <ul style="list-style-type: none"> • Presentar a tiempo las declaraciones de impuestos. • Pago de nómina de trabajadores. • Pago IESS. • Pago a proveedores. • Pago servicios básicos. • Pago decimocuarto y décimo tercer sueldo. • Pago de utilidades. • Compras para reposición a tiempo. • Informar a la Gerencia • Archivo y Resguardo de la información. | |
| Elaborado por: | | Revisado por: | Autorizado por: |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Tabla 22 Funciones bodeguero

|  | | DESCRIPCIÓN DEL PUESTO |
|--|---|---|
| PUESTO: NIVEL: SUPERVISA A: REPORTA A: | Bodeguero Operativo N/A Asistente administrativo -financiero. | MISIÓN Gestionar, custodiar y controlar los inventarios de mercadería de bodega con eficiencia y eficacia. |
| PERFIL | | FUNCIONES |
| Egresado o título de tercer nivel en carreras administrativas, experiencia de 1 año en cargos similares. | | <ul style="list-style-type: none"> • Controlar y supervisar la infraestructura de la cual es responsable. • Dar seguimiento y monitoreo a los procesos que están inmersos en su área. • Recepción de mercadería • Verificar las condiciones y cantidades de mercadería. • Registrar las entradas y salidas de mercadería. • Clasificación, ubicación y localización óptima de los productos. • Restringir el ingreso a cualquier persona no autorizada. • Conservar las instalaciones limpias y organizadas. • Entregar los comprobantes de venta al área administrativa-financiera. • Elaborar y emitir las ordenes de pedido a tiempo. • Despachar los productos a tiempo. |
| COMPETENCIAS | | REPOSABILIDADES |

| | | | |
|---|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Metódico • Proactivo • Trabajo en equipo • Creatividad • Organizado • Dinámico | | <ul style="list-style-type: none"> • Inventario de mercadería • Disponibilidad de existencias • Pedidos de mercadería • Bodega y seguridades • Registros y documentación • Recepción • Almacenamiento • Despacho | |
| Elaborado por: | | Revisado por: | |
| | | Autorizado por: | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



Figura 15. Mapa de procesos

3.1. Manual de procedimientos

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.1.1. Proceso de planificación de compras

Tabla 23. Proceso de planificación de compras

| | | |
|---|---|--|
|  | PROCESO DE PLANIFICACIÓN DE COMPRAS | |
| DESCRIPCIÓN DEL PROCESO | | |
| <p>El proceso de compras comprende en planificar lo que se va a solicitar y en qué cantidades a los proveedores según el nivel de existencia en bodega, cumpliendo con la política de manejo de stocks máximos y mínimos para prevenir una posible ruptura de stock, pérdida de las ventas y excesos de inversión.</p> | | |
| PROCEDIMIENTOS PARA EL CONTROL | | |
| PROCEDIMIENTOS | RESPONSABLES | DOCUMENTOS DE RESPALDO |
| <ul style="list-style-type: none">• El bodeguero revisa y constata por ítem o producto su stock disponible, stock máximo y mínimo para realizar y emitir la orden de pedido oportunamente para la reposición de existencias.• El bodeguero emite y entrega la orden de pedido al encargado del área administrativa- financiera para que revise y tome la decisión en cuanto a la aprobación.• El encargado del área administrativa-financiera confirma que los productos que constan en la orden de pedido en realidad merezcan su reposición comparando en el sistema, en caso de existir inconformidades regresa a su etapa inicial.• El encargado del área administrativa-financiera analiza, compara y verifica que los proveedores cumplan con los requisitos de menor costo y calidad para seleccionar uno de ellos. | <ul style="list-style-type: none">• Bodeguero• Bodeguero• Asistente Administrativo-financiero• Asistente Administrativo-financiero | <ul style="list-style-type: none">• Orden de pedido• Orden de pedido• Ficha evaluación proveedores.• Ficha comparación proveedores. |

| | | |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> El encargado del área administrativo-financiera realiza y emite una orden de compra y envía mediante cualquier medio electrónico al o los proveedores esperando su respuesta y despacho. El proveedor confirma el stock de productos para ser despachados y emitirá factura. | <ul style="list-style-type: none"> Asistente Administrativo-financiero, Gerencia Proveedor | <ul style="list-style-type: none"> Orden de compra |
|---|--|---|

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

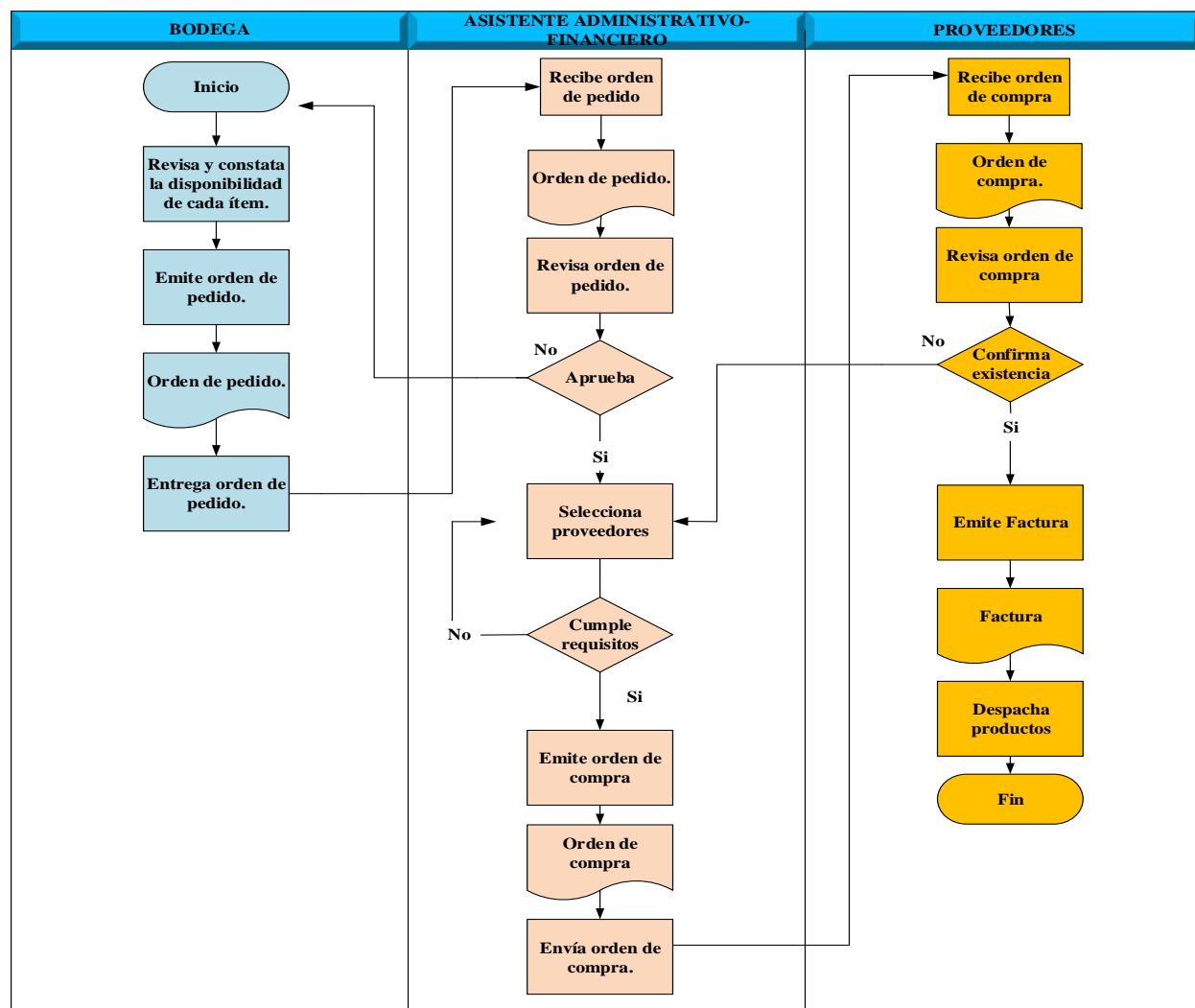



Figura 16. Proceso de planificación de compras

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.1.2. Proceso de recepción y almacenamiento

Tabla 24. Proceso de recepción y almacenamiento

| | | |
|---|---|---|
|  | PROCESO DE RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO | |
| DESCRIPCIÓN DEL PROCESO | | |
| <p>El proceso de recepción y almacenamiento lo realiza el personal encargado responsable de bodega, quien verifica que las cantidades estén acorde a lo que se consta en los comprobantes de tributarios, órdenes de pedido y compra antes de proceder a almacenar la mercadería.</p> | | |
| PROCEDIMIENTOS | RESPONSABLES | DOCUMENTOS DE RESPONSABILDO |
| <ul style="list-style-type: none">La mercadería será receptada por el bodeguero, quien solicita y verifica los comprobantes que son: guía de remisión y facturas que respaldan a los paquetes y productos además constata las perfectas cantidades y condiciones. | <ul style="list-style-type: none">Bodeguero | <ul style="list-style-type: none">Guía de remisiónFactura de compraFactura de compra |
| <ul style="list-style-type: none">El encargado responsable de bodega revisa, compara y verifica que las cantidades, características y condiciones se encuentren de acuerdo a la factura de compra, lo cual queda respaldado en el informe de recepción de mercadería. | <ul style="list-style-type: none">Bodeguero | <ul style="list-style-type: none">Informe de recepción de mercaderíaFactura de compraGuía de remisiónInforme de recepción de mercaderíaCopias |
| <ul style="list-style-type: none">El bodeguero saca una copia de los documentos y entrega los originales al área administrativa-financiera acompañada del informe con su firma de responsabilidad indicando que la mercadería llegó sin novedades o en su defecto señalando las | <ul style="list-style-type: none">Bodeguero | <ul style="list-style-type: none">Factura de compraGuía de remisiónInforme de recepción de mercadería |

| | | |
|--|---|--|
| <p>inconformidades encontradas para tomar acciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El área administrativa-financiera procede a archivar y registrar todos los documentos, en caso de existir inconformidades en el informe se toma las acciones a tiempo. • El bodeguero registra en las Kardex o sistema las cantidades y los costos actualizados de cada producto. • El bodeguero clasifica, codifica y ubica los productos en los estantes y secciones correspondientes. | <ul style="list-style-type: none"> • Asistente Administrativo-financiero. • Bodeguero • Bodeguero • Bodeguero | <ul style="list-style-type: none"> • Kardex |
|--|---|--|

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

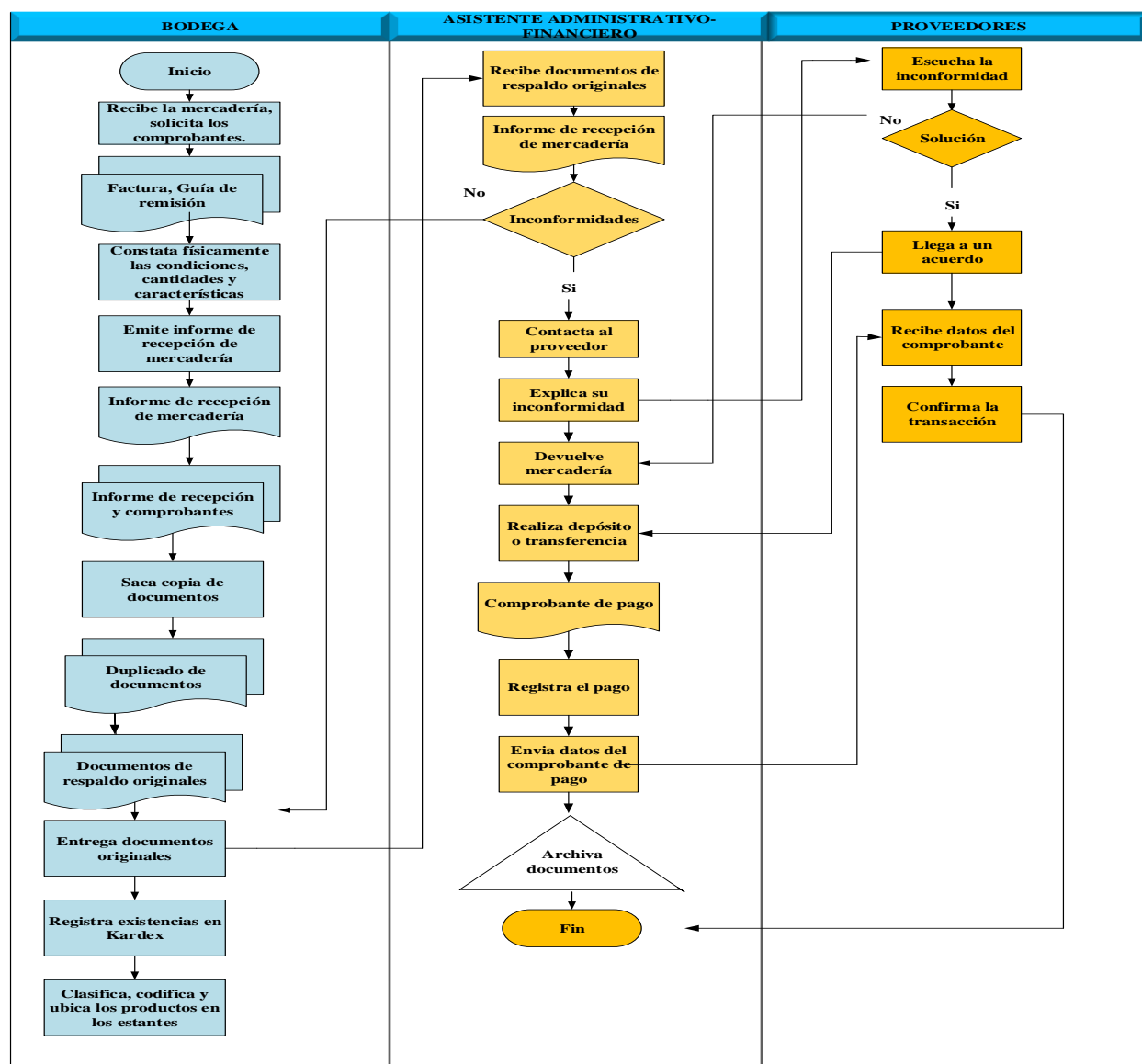



Figura 17. Proceso de recepción y almacenamiento

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.1.3. Proceso de Ventas

Tabla 25. Proceso de ventas

|  PROCESO DE VENTAS | | |
|--|--|--|
| FUNCIÓN DEL PROCESO | | |
| <p>El proceso de ventas comprende en atender al cliente y responder a sus requerimientos para satisfacerlos hasta el cierre de la venta, despacho de los productos adquiridos, cobro y registro de las transacciones efectuadas.</p> | | |
| PROCEDIMIENTOS | RESPONSABLES | DOCUMENTOS DE RESPALDO |
| <ul style="list-style-type: none"> Una vez que el cliente ingrese al establecimiento observe, seleccione o solicite algún producto en particular y pregunte por su disponibilidad será atendido por el personal de ventas. El vendedor atiende al cliente quien confirmara mediante una verificación en el sistema sobre la existencia o disponibilidad del producto junto con el precio de venta al público. El cliente confirma la compra y el vendedor solicita los datos del cliente para generar y emitir la factura para ser firmada. Despacha la mercadería una vez cancelado el valor de este, el vendedor coloca un sello de cancelado y entrega la factura original junto con el producto. | <ul style="list-style-type: none"> Vendedor Vendedor Vendedor Vendedor | <ul style="list-style-type: none"> Factura de venta |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

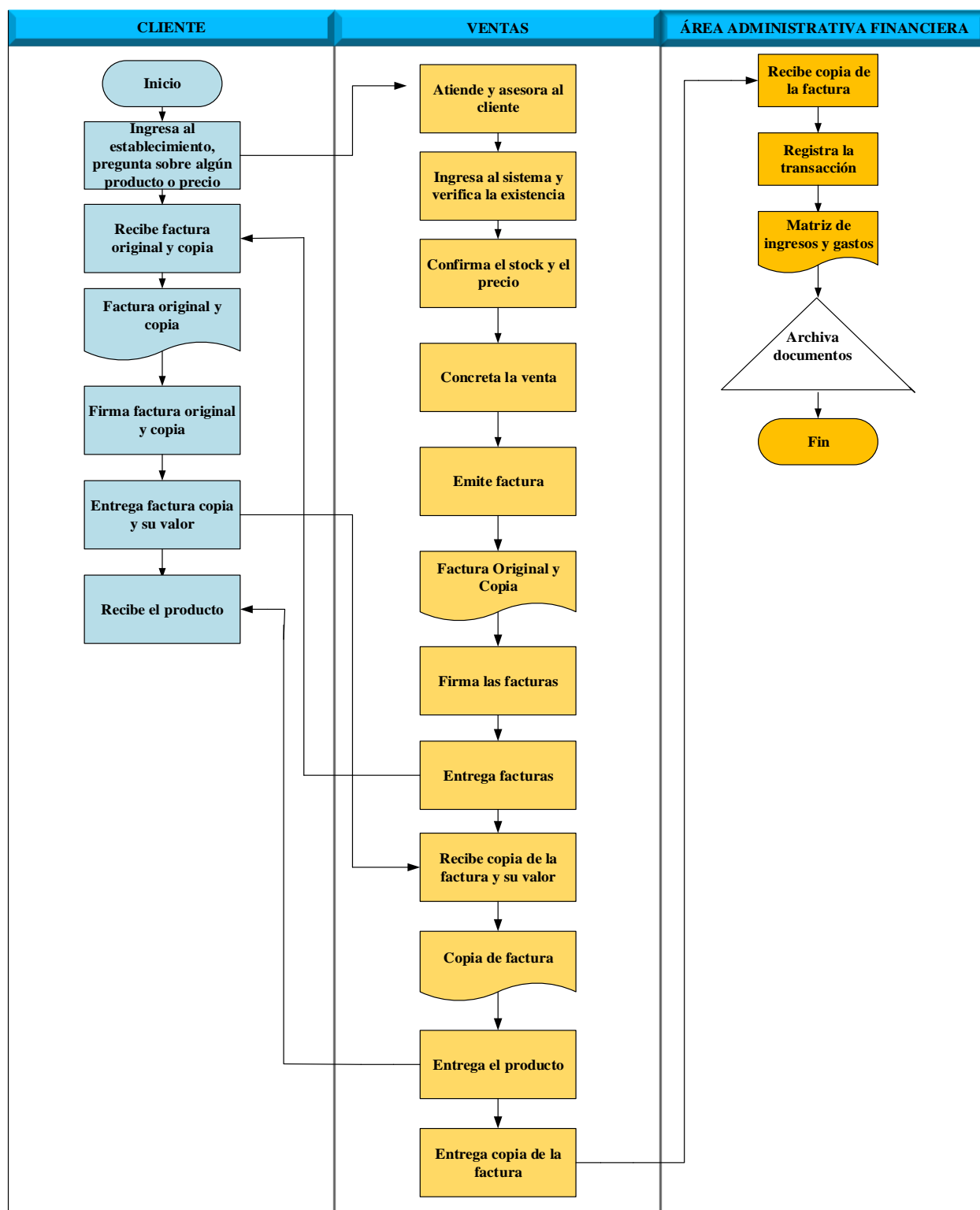



Figura 18. Proceso de ventas

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.1.4. Proceso de requisición de mercadería a bodega para la venta

Tabla 26. Proceso de requisición de mercadería a bodega para la venta

|  PROCESO DE REQUISICIÓN DE MERCADERÍA A BODEGA PARA LAS VENTAS. | | |
|--|---|--|
| FUNCIÓN DEL PROCESO El proceso de requisición de mercadería interna para las ventas comprende en realizar una orden dirigida a bodega enlistando los productos que requieren reposición para ser vendidos al cliente y responder oportunamente a sus requerimientos. | | |
| PROCEDIMIENTOS PARA EL CONTROL | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • El vendedor verifica en el sistema los productos que estén por agotarse, confirmando en los estantes y vitrinas para su reposición. • El vendedor realiza y emite una orden de requisición enlistando los productos que merecen reposición y la entrega al responsable encargado del área de bodega. • El bodeguero recibe, revisa y firma la recepción de la orden de requisición. • El bodeguero emite un acta entrega – recepción en la cual deberá constar las firmas conjuntas del emisor y receptor de la mercadería y despacha los productos. • El vendedor recibe la mercadería, firma el acta entrega recepción y se queda con una copia de respaldo. • El bodeguero registra la salida de mercadería en Kardex o en el sistema. | <ul style="list-style-type: none"> • Vendedor • Vendedor • Bodeguero • Bodeguero • Vendedor • Bodeguero | <ul style="list-style-type: none"> • Orden de requisición • Orden de requisición • Acta entrega-recepción • Acta entrega-recepción • Kardex |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

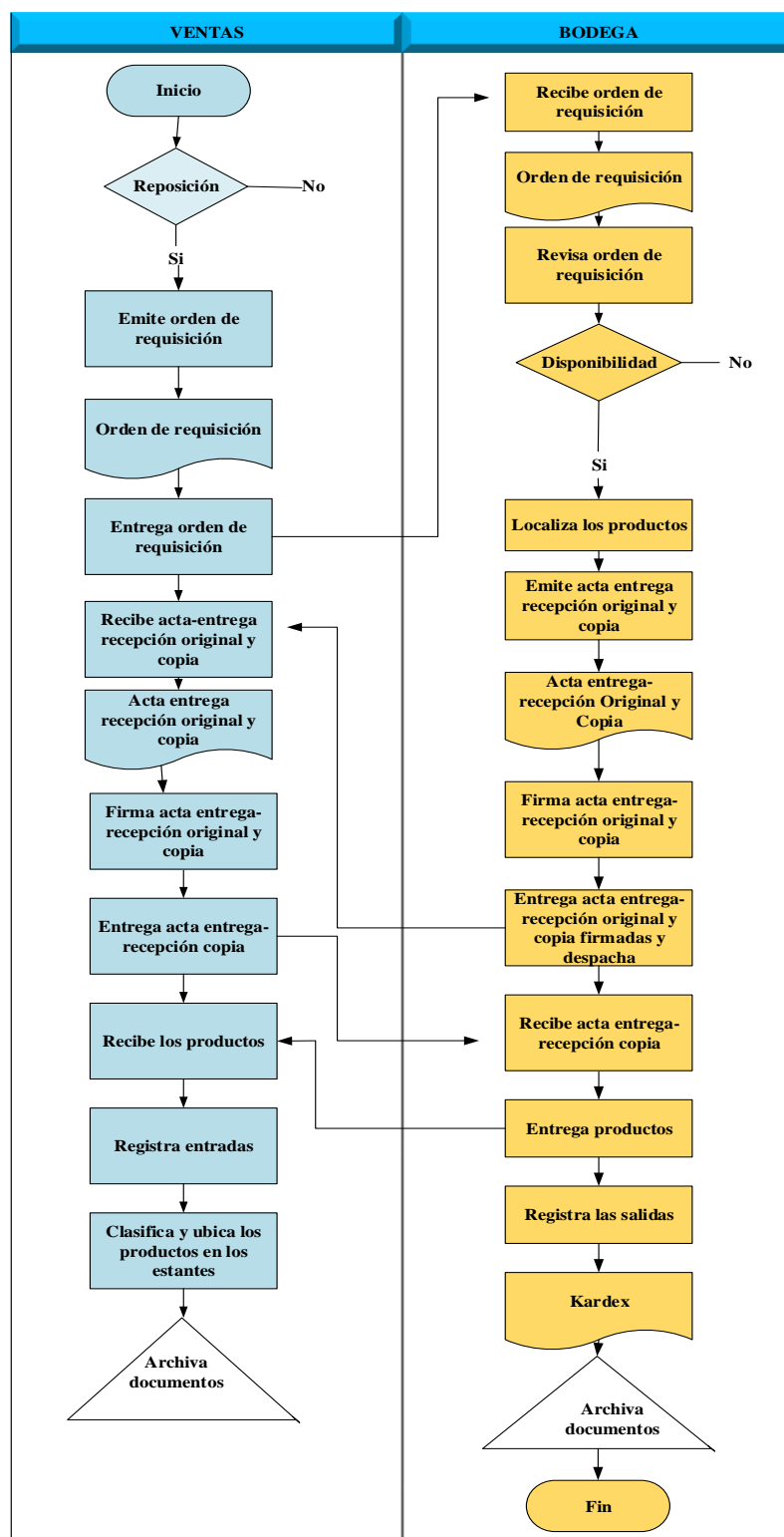


Figura 19. Proceso de requisición de mercadería para ventas

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.2. Documentos de control y respaldo

3.2.1. Documentos área de Bodega

Orden de pedido

|  | | ORDEN DE PEDIDO | | |
|---|------|------------------------|--------------------------------|-------------|
| | | N.º _____ | | |
| Emisor: Bodega / Cargo / Nombres y Apellidos _____ | | | | |
| Fecha de emisión: Año / Mes / Día / _____ | | | | |
| Receptor: Área administrativa financiero / Cargo / Nombres y Apellidos _____ | | | | |
| Fecha de recepción: Año / Mes / Día / _____ | | | | |
| CODIGO | CANT | PRODUCTO | COSTO UNIT | COSTO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTAL | | | | |
| _____ Firma Emisor | | | _____ Firma Receptor | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Informe de recepción de mercadería**INFORME DE RECEPCIÓN DE MERCADERÍA**

Ibarra, 22 de enero del 2018

Señor. -

RESPONSABLE DEL ÁREA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA

Presente

De mi consideración:

Yo, _____ responsable encargado del área de bodega de acuerdo a la factura de compra N.º _____, se procedió a revisar, verificar y confirmar las condiciones y cantidades de la mercadería recibida. La misma que (no) presenta inconvenientes.

| CODIGO | CANT. | DESCRIPCIÓN | NOVEDADES |
|---------------|--------------|--------------------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Los productos que se detallan presentan observaciones descritas en novedades.

RECIBÍ CONFORME

ENTREGUÉ CONFORME

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Acta entrega – recepción**ACTA ENTREGA RECEPCIÓN**

Ibarra, 22 de enero del 2018

Señor. -

RESPONSABLE DEL ÁREA DE VENTAS

Presente

De mi consideración:

Yo, _____ responsable encargado del área de bodega de acuerdo a la orden de requisición N° _____, procedo a despachar y entregar al Señor....., los productos que a continuación se detallan en el anexo.

ANEXO

| CODIGO | CANT. | DESCRIPCIÓN | COSTO UNIT | COSTO TOTAL |
|---------------|--------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Los productos se entregan verificando las condiciones y cantidades con el responsable del área de ventas.

Firma las partes responsables.

RECIBÍ CONFORME

ENTREGUÉ CONFORME

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



ACTA DE BAJA DE INVENTARIOS

Ibarra, 22 de enero del 2018

El (los) producto(s)..... que se encontraba(n) bajo mi custodia y responsabilidad, se encuentra deteriorado(s). A continuación, el detalle y observaciones.

| CODIGO | CANT. | DESCRIPCIÓN | COSTO UNIT | COSTO TOTAL |
|--------|-------|-------------|------------|-------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |


Observaciones:

| | | |
|----------------|---------------|---------------|
| Elaborado por: | Revisado por: | Aprobado por: |
| Firma: | Firma: | Firma: |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Kárdex


|  TARJETA KARDEX | | | N°. | | | | | | | | |
|--|---|---|------------|--------------|---------------|---------|--------------|---------------|------------|--------------|---------------|
| | | | PRODUCTO: | | | | | | | | |
| | | | CODIGO: | | | | | | | | |
| | | | MÉTODO: | | | | | | | | |
| | | | UBICACIÓN: | | | | | | | | |
| | | | CANT. MAX: | | | | | | | | |
| | | | CANT. MIN: | | | | | | | | |
| FECHA | | | ENTRADAS | | | SALIDAS | | | EXISTENCIA | | |
| D | M | A | CANT | COST UNIT | COST TOTAL | CANT | COST UNIT | COST TOTAL | CANT | COST UNIT | COST TOTAL |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.2.2. Documentos área administrativa-financiera

Orden de compra

| | | | | |
|---|-------------|--|-------------------|--------------------|
|  ÁREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA Teléfonos: _____ | | ORDEN DE COMPRA N.º _____ | | |
| | | | | |
| Emisor: / Cargo / Nombres y Apellidos _____ Fecha de emisión: Año / Mes / Día / _____ | | | | |
| Proveedor: _____ Código: _____ | | | | |
| CODIGO | CANT | PRODUCTO | COSTO UNIT | COSTO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | SUBTOTAL | |
| | | | IVA 12% | |
| | | | TOTAL | |
| _____ Firma Emisor | | _____ Proveedor | | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor


Ficha de proveedores

|  | | | |
|---|-----------|---------------|------------------|
| FICHA DE PROVEEDORES | | | |
| Razón social: _____ | | | |
| RUC: _____ | | | |
| Dirección: _____ | | | |
| Teléfono: _____ | | | |
| E-mail: _____ | | | |
| Código asignado: _____ | | | |
| PRODUCTOS QUE DISTRIBUYE | | | |
| <div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> | | | |
| <div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> | | | |
| CONDICIONES COMERCIALES | | | |
| Precio | Descuento | Forma de pago | Plazo de entrega |
| | | | |
| Transporte | Descuento | Forma de pago | Plazo de entrega |
| | | | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor


Ficha de comparación a proveedores

|  | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|
| PRODUCTO | | | |
| Características | Proveedor 1 | Proveedor 2 | Proveedor 3 |
| Costo unitario | | | |
| Descuento comercial | | | |
| Transporte | | | |
| Seguros | | | |
| Rappels | | | |
| Costo total + IVA | | | |
| Plazo de entrega | | | |
| Forma de pago | | | |
| Observaciones | | | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Nota de devolución en compra

|  <p>NOTA DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA</p> <p>EN COMPRA</p> | | N °. | | |
|---|-------|-------------|-----------------|-------------|
| FACTURA N °. _____ PROVEEDOR: _____ RUC: _____ FECHA DE RECEPCIÓN: _____ FECHA DE DEVOLUCIÓN: _____ | | | | |
| DETALLE | | | | |
| CODIGO | CANT. | DESCRIPCIÓN | COSTO UNIT | COSTO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | SUBTOTAL | |
| | | | IVA | |
| | | | TOTAL | |


RECIBÍ CONFORME

ENTREGUÉ CONFORME

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Nota de devolución en venta

|  <p>NOTA DEVOLUCIÓN DE MERCADERÍA EN VENTA</p> | | FACTURA N °. | | |
|--|-------|--------------|-----------------|-------------|
| FACTURA N °. | | | | |
| CLIENTE: | | | | |
| RUC/CI: | | | | |
| FECHA DE COMPRA: | | | | |
| FECHA DE DEVOLUCIÓN: | | | | |
| DETALLE | | | | |
| CODIGO | CANT. | DESCRIPCIÓN | COSTO UNIT | COSTO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | SUBTOTAL | |
| | | | IVA | |
| | | | TOTAL | |

RECIBÍ CONFORME

ENTREGUÉ CONFORME

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.2.3. Documentos área de ventas

Orden de requisición

| | | | | |
|---|-------------|-----------------------------|--------------------------------|--------------------|
|  | | ORDEN DE REQUISICIÓN | | |
| | | N.º _____ | | |
| Emisor: Ventas/ Cargo / Nombres y Apellidos _____ | | | | |
| Fecha de emisión: Año / Mes / Día / _____ | | | | |
| Receptor: Bodega / Cargo / Nombres y Apellidos _____ | | | | |
| Fecha de recepción: Año / Mes / Día / _____ | | | | |
| CODIGO | CANT | PRODUCTO | COSTO UNIT | COSTO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTAL | | | | |
| _____ Firma Emisor | | | _____ Firma Receptor | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.3. Desarrollo del sistema de control de inventarios

3.3.1. Componentes de la propuesta

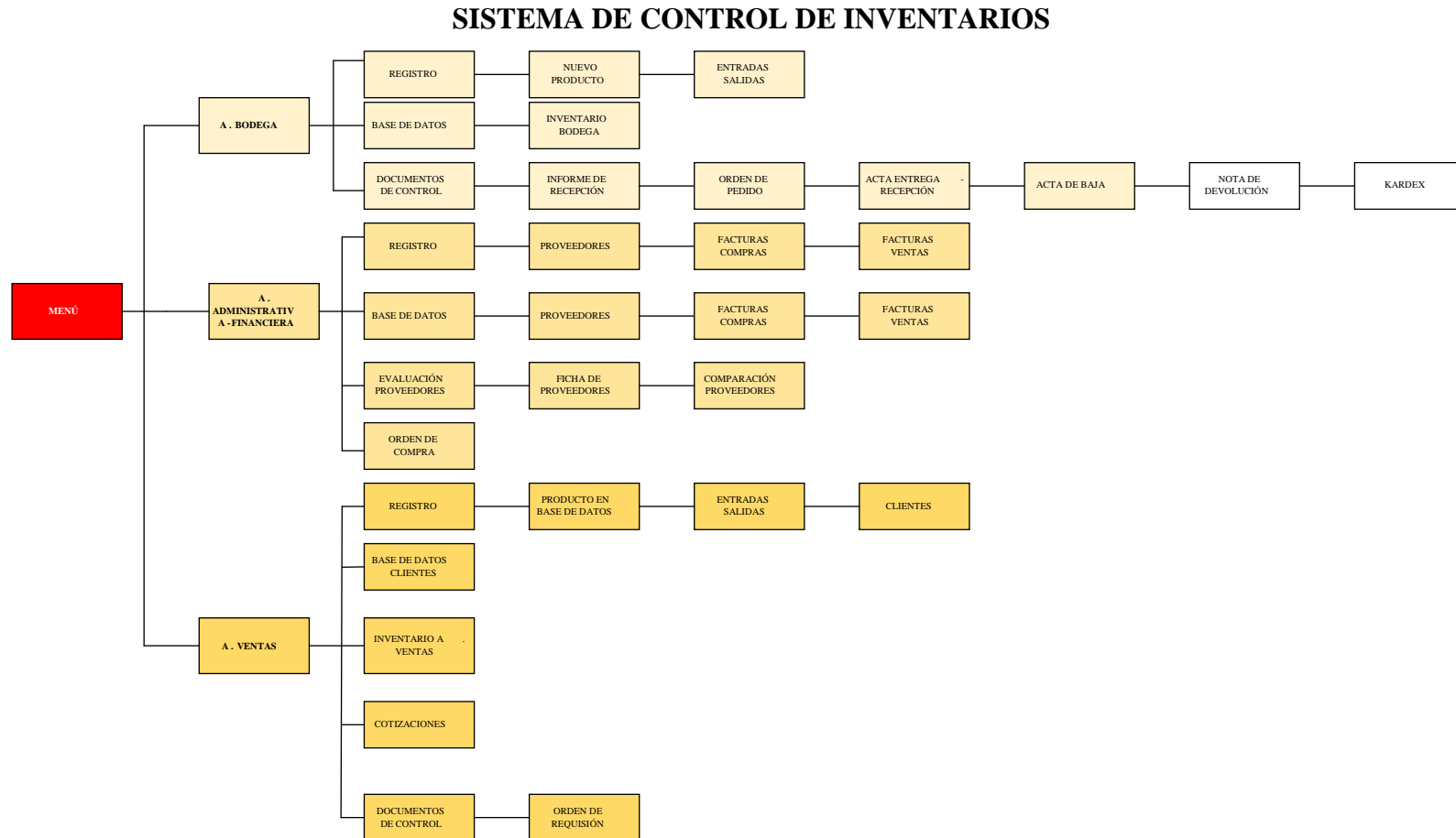


Figura 20. Componentes de la propuesta

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

3.3.2. Clasificación de productos y políticas

3.3.2.1. Clasificación por el método ABC

Parte de la propuesta de mejora de gestión de inventarios es la clasificación de los productos por el método ABC, el cual consiste en diagnosticar los inventarios y categorizarlos, según su cantidad y costo dependiendo se implantaran menores o mayores niveles de control.

El costo de los productos en este método es de importancia para su clasificación, si ciertos artículos representan porcentualmente gran parte del costo del inventario de mercadería merecen mayor control por su valor contable significativo. En este caso a estos productos se los ubica dentro de la clasificación como artículos A. La categoría A será la que requiere un seguimiento y monitoreo permanente para salvaguardarlos ante posibles riesgos que los amenazan.

En el caso de la empresa CICLO MOTOS su inventario presenta una gran variedad de productos, por lo que se procedió a realizar la clasificación ABC, donde la mayoría de sus ítems se ubican dentro de los B y C de acuerdo a su nivel de importancia, mientras que los productos A son en menor cantidad pero de mayor costo considerándose por esa razón prioritario un control más minucioso en ellos.

La clasificación por el método ABC de CICLO MOTOS, se demuestra en la siguiente matriz:

Tabla 27 Clasificación ABC inventario

| CANTIDAD | INVENTARIO | COSTO UNITARIO | VALOR INVENTARIO | % DEL COSTO | % COSTO ACUMULADO | CLASIFICACIÓN DEL INVENTARIO |
|----------|--|----------------|------------------|-------------|-------------------|------------------------------|
| 20 | BICICLETA 16 NIÑO ALUMINIO ICE BIKER | \$ 85,00 | \$ 1.700,00 | 5,773280% | 5,7732799% | A |
| 20 | BICICLETA 16 NIÑA ALUMINIO ICE BIKER | \$ 85,00 | \$ 1.700,00 | 5,773280% | 11,5465598% | A |
| 5 | BICICLETA 26 MTB ALUMINIO EAGLE | \$ 228,00 | \$ 1.140,00 | 3,871494% | 15,4180534% | A |
| 3 | BICICLETA 27.5 MTB ALUMINIO GW SCORPION | \$ 318,00 | \$ 954,00 | 3,239829% | 18,6578822% | A |
| 10 | BICICLETA 20 BMX NIÑA ALUMINIO ICE BIKER | \$ 95,00 | \$ 950,00 | 3,226245% | 21,8841269% | A |
| 10 | BICICLETA 16 NIÑO HIERRO/ALUM GW | \$ 88,00 | \$ 880,00 | 2,988521% | 24,8726482% | A |
| 10 | BICICLETA 16 NIÑA HIERRO/ALUM GW | \$ 88,00 | \$ 880,00 | 2,988521% | 27,8611696% | A |
| 5 | BICICLETA 24 MTB HIERRO/ALUM WILLIAMS | \$ 105,00 | \$ 525,00 | 1,782925% | 29,6440943% | A |
| 2 | BICICLETA 24 MTB ALUMINIO GW | \$ 248,00 | \$ 496,00 | 1,684439% | 31,3285336% | A |
| 5 | BICICLETA 12 NIÑO ALUMINIO SIN PEDALES GW | \$ 98,00 | \$ 490,00 | 1,664063% | 32,9925966% | A |
| 3 | BICICLETA 20 MTB ALUMINIO | \$ 160,00 | \$ 480,00 | 1,630103% | 34,6226992% | A |
| 5 | BICICLETA 12 NIÑA HIERRO GW | \$ 88,00 | \$ 440,00 | 1,494261% | 36,1169599% | A |
| 1 | BICICLETA 27.5 MTB ALUMINIO GIANT B/R | \$ 428,00 | \$ 428,00 | 1,453508% | 37,5704680% | A |
| 1 | BICICLETA 27.5 MTB ALUMINIO GIANT F/B | \$ 428,00 | \$ 428,00 | 1,453508% | 39,0239761% | A |
| 10 | CATALINA TRIPLE SHIMANO ALIVIO | \$ 42,00 | \$ 420,00 | 1,426340% | 40,4503158% | A |
| 20 | CASCO ADULTO | \$ 20,00 | \$ 400,00 | 1,358419% | 41,8087346% | A |
| 4 | BICICLETA 20 HIERRO/ ALUM BMX GW | \$ 100,00 | \$ 400,00 | 1,358419% | 43,1671534% | A |
| 4 | BICICLETA 20 BMX HIERRO/ALUM EAGLE | \$ 100,00 | \$ 400,00 | 1,358419% | 44,5255722% | A |
| 1 | BICICLETA 29 MTB ALUMINIO GER | \$ 400,00 | \$ 400,00 | 1,358419% | 45,8839910% | A |
| 1 | BICICLETA 27.5 MTB ALUMINIO NARANJA ON TRAIL | \$ 358,00 | \$ 358,00 | 1,215785% | 47,0997759% | A |
| 2 | BICICLETA 20 ALUMINIO BMX GW | \$ 160,00 | \$ 320,00 | 1,086735% | 48,1865109% | A |
| 5 | FRENO HIDRAULICO SHIMANO | \$ 58,00 | \$ 290,00 | 0,984854% | 49,1713645% | B |
| 10 | CATALINA TRIPLE SHIMANO ACERA | \$ 25,00 | \$ 250,00 | 0,849012% | 50,0203763% | B |
| 25 | GUANTES LARGOS | \$ 9,00 | \$ 225,00 | 0,764111% | 50,7844869% | B |
| 5 | PORTABICICLETAS | \$ 45,00 | \$ 225,00 | 0,764111% | 51,5485974% | B |
| 5 | FRENO HIDRAULICO SHIMANO ECONOMICO | \$ 38,00 | \$ 190,00 | 0,645249% | 52,1938464% | B |
| 5 | BICICLETA 12 NIÑO HIERRO SIN PEDALES GW | \$ 38,00 | \$ 190,00 | 0,645249% | 52,8390953% | B |
| 20 | LLANTA 27.5 * 2.00 CHAOYANG | \$ 7,00 | \$ 140,00 | 0,475447% | 53,3145419% | B |
| 20 | LLANTA 27.5 * 2.10 CHAOYANG | \$ 7,00 | \$ 140,00 | 0,475447% | 53,7899885% | B |
| 20 | LLANTA 29 * 2.00 CHAOYANG | \$ 7,00 | \$ 140,00 | 0,475447% | 54,2654350% | B |
| 20 | LLANTA 29 * 2.10 CHAOYANG | \$ 7,00 | \$ 140,00 | 0,475447% | 54,7408816% | B |
| 5 | MORDAZAS DE FRENO SHIMANO | \$ 28,00 | \$ 140,00 | 0,475447% | 55,2163282% | B |
| 2 | MARCO 27.5 MTB GW SCORPION | \$ 68,00 | \$ 136,00 | 0,461862% | 55,6781906% | B |
| 5 | SUSPENSION 26 DE 1 PULGADA | \$ 25,00 | \$ 125,00 | 0,424506% | 56,1026965% | B |
| 5 | SUSPENSION 26 1 1/8 | \$ 25,00 | \$ 125,00 | 0,424506% | 56,5272023% | B |
| 5 | SUSPENSION 27.5 1 1/8 | \$ 25,00 | \$ 125,00 | 0,424506% | 56,9517082% | B |
| 5 | SUSPENSION 29 1 1/8 | \$ 25,00 | \$ 125,00 | 0,424506% | 57,3762141% | B |
| 5 | PIÑON 10V CASSET SHIMANO | \$ 25,00 | \$ 125,00 | 0,424506% | 57,8007200% | B |
| 5 | DESVIADOR 31.8 SHIMANO DEORE | \$ 25,00 | \$ 125,00 | 0,424506% | 58,2252258% | B |
| 25 | GUANTES CORTOS | \$ 5,00 | \$ 125,00 | 0,424506% | 58,6497317% | B |

| | | | | | | |
|----|---|-----------|-----------|-----------|-------------|---|
| 5 | MANZANA POST BMX SELLADA COLORES 9T | \$ 24,00 | \$ 120,00 | 0,407526% | 59,0572574% | B |
| 10 | CATALINA TRIPLE GRIS SHIMANO ECONOMICA | \$ 12,00 | \$ 120,00 | 0,407526% | 59,4647830% | B |
| 1 | BICICLETA 12 NIÑO ALUMINIO CELESTE SIN PEDALES GIANT | \$ 115,00 | \$ 115,00 | 0,390545% | 59,8553284% | B |
| 1 | BICICLETA 12 NIÑA ALUMINIO ROSA SIN PEDALES GIANT | \$ 115,00 | \$ 115,00 | 0,390545% | 60,2458738% | B |
| 20 | LLANTA 20 * 2.35 DURO | \$ 5,50 | \$ 110,00 | 0,373565% | 60,6194390% | B |
| 20 | LLANTA 20 * 1 3/8 CST | \$ 5,50 | \$ 110,00 | 0,373565% | 60,9930041% | B |
| 20 | LLANTA 20 * 1 1/8 CST | \$ 5,50 | \$ 110,00 | 0,373565% | 61,3665693% | B |
| 4 | SUSPENSION 24 1 1/8 | \$ 25,00 | \$ 100,00 | 0,339605% | 61,7061740% | B |
| 20 | DESVIADOR 31.8 SHIMANO TOURNEY | \$ 5,00 | \$ 100,00 | 0,339605% | 62,0457787% | B |
| 20 | TENSOR DE PERNO SHIMANO TOURNEY | \$ 5,00 | \$ 100,00 | 0,339605% | 62,3853834% | B |
| 20 | PEDAL ALUMINIO TAIWAN | \$ 5,00 | \$ 100,00 | 0,339605% | 62,7249881% | B |
| 5 | JUEGO PROTECCION NIÑO | \$ 20,00 | \$ 100,00 | 0,339605% | 63,0645928% | B |
| 2 | MARCO 26 DIRT JUMP EAGLE BLANCO | \$ 48,00 | \$ 96,00 | 0,326021% | 63,3906133% | B |
| 2 | MARCO 26 DIRT JUMP EAGLE AMARILLO | \$ 48,00 | \$ 96,00 | 0,326021% | 63,7166338% | B |
| 2 | MARCO 26 DIRT JUMP EAGLE NARANJA | \$ 48,00 | \$ 96,00 | 0,326021% | 64,0426544% | B |
| 2 | MARCO 26 DIRT JUMP EAGLE VERDE | \$ 48,00 | \$ 96,00 | 0,326021% | 64,3686749% | B |
| 2 | MARCO 26 DIRT JUMP EAGLE NEGRO | \$ 48,00 | \$ 96,00 | 0,326021% | 64,6946954% | B |
| 3 | CRANKS ONTRAIL | \$ 32,00 | \$ 96,00 | 0,326021% | 65,0207159% | B |
| 20 | LLANTA 24 * 2.125 PLATINIUM | \$ 4,50 | \$ 90,00 | 0,305644% | 65,3263601% | B |
| 20 | LLANTA 24 * 1.50 GRL | \$ 4,50 | \$ 90,00 | 0,305644% | 65,6320043% | B |
| 10 | CATALINA 170mm BMX LASCO | \$ 9,00 | \$ 90,00 | 0,305644% | 65,9376486% | B |
| 10 | CATALINA 155mm BMX LASCO | \$ 9,00 | \$ 90,00 | 0,305644% | 66,2432928% | B |
| 10 | CATALINA 140mm BMX LASCO | \$ 9,00 | \$ 90,00 | 0,305644% | 66,5489370% | B |
| 5 | PIÑON 9V CASSET SHIMANO | \$ 18,00 | \$ 90,00 | 0,305644% | 66,8545813% | B |
| 5 | DESVIADOR 31.8 SHIMANO ALIVIO | \$ 18,00 | \$ 90,00 | 0,305644% | 67,1602255% | B |
| 30 | CARAMAÑOLA | \$ 3,00 | \$ 90,00 | 0,305644% | 67,4658697% | B |
| 1 | BICICLETA 12 NIÑO HIERRO GW | \$ 88,00 | \$ 88,00 | 0,298852% | 67,7647219% | B |
| 3 | TENSOR DE PERNO SHIMANO ALIVIO | \$ 28,00 | \$ 84,00 | 0,285268% | 68,0499898% | B |
| 20 | LLANTA 18 * 1.75 KENDA | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 68,3216736% | B |
| 20 | LLANTA 20 * 2.125 PLATINIUM | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 68,5933573% | B |
| 20 | LLANTA 24 * 1 3/8 VEE RUBER | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 68,8650411% | B |
| 20 | LLANTA 26 * 2.125 PLATINIUM | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 69,1367249% | B |
| 20 | LLANTA 26 * 1 3/8 DURO | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 69,4084086% | B |
| 20 | LLANTA 27 * 1 1/4 DURO | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 69,6800924% | B |
| 20 | LLANTA 28 * 1 1/2 FORTUNE | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 69,9517761% | B |
| 10 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA ANILLADO F/V 36H | \$ 8,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 70,2234599% | B |
| 20 | MANZANA POST DISCO PERNO ALUMINIO NEGRO 36H | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 70,4951437% | B |
| 10 | MANZANA POST BMX SELLADA | \$ 8,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 70,7668274% | B |
| 20 | MANZANA DELT DISCO PERNO ALUMINIO NEGRO 36H | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 71,0385112% | B |
| 20 | TIMON ALUMINIO NEGRO FOV | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 71,3101949% | B |
| 20 | TIMON ALUMINIO COLORES FOV | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 71,5818787% | B |
| 20 | TIMON BMX NEGRO ECONOMICO | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 71,8535625% | B |
| 10 | CATALINA TRIPLE NEGRA SHIMANO ECONOMICA | \$ 8,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 72,1252462% | B |
| 20 | ASIENTO MTB COLORES | \$ 4,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 72,3969300% | B |
| 5 | JUEGO PROTECCION ADULTO | \$ 16,00 | \$ 80,00 | 0,271684% | 72,6686137% | B |

| | | | | | | |
|----|---|----------|----------|-----------|-------------|---|
| 30 | CADENILLA 408 TAYA | \$ 2,50 | \$ 75,00 | 0,254704% | 72,9233173% | B |
| 25 | ASIENTO BMX | \$ 3,00 | \$ 75,00 | 0,254704% | 73,1780208% | B |
| 20 | LLANTA 12 * 1/2 * 2 1/4 DEESTONE | \$ 3,50 | \$ 70,00 | 0,237723% | 73,4157441% | B |
| 10 | EJE CENTRO SELLADO SHIMANO 117.5 | \$ 7,00 | \$ 70,00 | 0,237723% | 73,6534674% | B |
| 5 | DESVIADOR 31.8 SHIMANO ACERA | \$ 14,00 | \$ 70,00 | 0,237723% | 73,8911907% | B |
| 2 | TENSOR DE PERNO SHIMANO DEORE | \$ 35,00 | \$ 70,00 | 0,237723% | 74,1289139% | B |
| 6 | ARO 26 * 2.35 ALUMINIO NEGRO ANILLADO DH 36H | \$ 11,00 | \$ 66,00 | 0,224139% | 74,3530530% | B |
| 6 | ARO 26 * 2.35 ALUMINIO NEGRO ANILLADO DH 32H | \$ 11,00 | \$ 66,00 | 0,224139% | 74,5771921% | B |
| 3 | TENSOR DE PERNO SHIMANO ACERA | \$ 22,00 | \$ 66,00 | 0,224139% | 74,8013313% | B |
| 20 | LLANTA 14 * 1.74 KENDA | \$ 3,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 75,0050941% | B |
| 20 | LLANTA 16 * 2.125 GRL | \$ 3,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 75,2088569% | B |
| 5 | MANILARES INTEGRADO 7V SHIMANO | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 75,4126197% | B |
| 5 | MANILARES INTEGRADO 8V SHIMANO | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 75,6163825% | B |
| 5 | MANILARES INTEGRADO 9V SHIMANO | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 75,8201454% | B |
| 5 | SHITER 7V | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 76,0239082% | B |
| 5 | SHITER 8V | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 76,2276710% | B |
| 5 | SHITER 9V | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 76,4314338% | B |
| 5 | V-BRAKE ALUMINIO NEGRO SHIMANO | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 76,6351966% | B |
| 5 | MORDAZAS DE FRENO ZOOM | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 76,8389595% | B |
| 5 | MORDAZAS DE FRENO LOGAN | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 77,0427223% | B |
| 5 | PIÑON 7V CASSET SHIMANO | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 77,2464851% | B |
| 5 | PIÑON 8V CASSET SHIMANO | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 77,4502479% | B |
| 5 | DESVIADOR 31.8 SHIMANO ALTUS | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 77,6540107% | B |
| 20 | PEDAL ROSCA MEDIA PLASTICO BMX NECO | \$ 3,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 77,8577736% | B |
| 20 | PEDAL MIXTO | \$ 3,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 78,0615364% | B |
| 20 | DISCO PERNO 160mm ECONOMICO | \$ 3,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 78,2652992% | B |
| 5 | ASIENTO MTB GEL ANTIPROSTATICO VELO | \$ 12,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 78,4690620% | B |
| 10 | PILAR 27.2 ALUMINIO CON BASE DE ALUMINIO | \$ 6,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 78,6728248% | B |
| 20 | CANDO DE SEGURIDAD CLAVE LARGO | \$ 3,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 78,8765877% | B |
| 20 | CANDADO DE SEGURIDAD LLAVE LARGO | \$ 3,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 79,0803505% | B |
| 10 | INFLADOR DE MANO | \$ 6,00 | \$ 60,00 | 0,203763% | 79,2841133% | B |
| 2 | MANZANA POST DISC PERNOS CASSET SHIMANO DEORE 36H | \$ 28,00 | \$ 56,00 | 0,190179% | 79,4742919% | B |
| 2 | MANZANA DELT DISC PERNOS SHIMANO DEORE 36H | \$ 28,00 | \$ 56,00 | 0,190179% | 79,6644706% | B |
| 2 | MANZANA POST DISC PERNOS CASSET SHIMANO DEORE 32H | \$ 28,00 | \$ 56,00 | 0,190179% | 79,8546492% | B |
| 2 | MANZANA DELT DISC PERNOS SHIMANO DEORE 32H | \$ 28,00 | \$ 56,00 | 0,190179% | 80,0448278% | B |
| 2 | MARCO 16 BMX GW LIGTHING | \$ 28,00 | \$ 56,00 | 0,190179% | 80,2350065% | B |
| 3 | TEMPLADOR DE CADENA MTB DH | \$ 18,00 | \$ 54,00 | 0,183387% | 80,4183930% | B |
| 20 | LLANTA 12 * 1/2 * 2 1/4 GRL | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 80,5881953% | B |
| 2 | MANZANA DELT BMX SELLADA COLORES 9T | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 80,7579977% | B |
| 2 | MANZANA PARA BUJE 36H | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 80,9278000% | B |
| 2 | MANZANA PARA BUJE 32H | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 81,0976024% | B |
| 2 | MANZANA POST CASSET CENTER LOCK SHIMANO 36H | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 81,2674047% | B |
| 2 | MANZANA DELT CENTER LOCK SHIMANO 36H | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 81,4372071% | B |

| | | | | | | |
|-----|---|----------|----------|-----------|-------------|---|
| 2 | MARCO 20 BMX EAGLE FREESTYLE | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 81,6070094% | B |
| 20 | PISTA TRINCHE 1 1/8 NORMAL | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 81,7768118% | B |
| 20 | PISTAS TRINCHE 1 1/8 SEMINTEGRADA | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 81,9466141% | B |
| 20 | PISTAS CENTRO CAJA AMERICANA | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 82,1164165% | B |
| 2 | SUSPENSION 20 DE 1 PULGADA | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 82,2862188% | B |
| 2 | SUSPENSION 24 DE 1 PULGADA | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 82,4560212% | B |
| 2 | SUSPENSION 20 1 1/8 | \$ 25,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 82,6258235% | B |
| 20 | MANUBRIO GOMA BMX COLORES | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 82,7956259% | B |
| 20 | MANUBRIO GOMA MTB COLORES | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 82,9654282% | B |
| 5 | PIÑON 7V ROSCA SUNRACE MEGARANGER | \$ 10,00 | \$ 50,00 | 0,169802% | 83,1352306% | B |
| 20 | CADENA 410 TAYA | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 83,3050329% | B |
| 20 | PEDAL ALUMINIO ECONOMICO | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 83,4748353% | B |
| 20 | ABRAZADERA DE ASIENTO 31.8 | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 83,6446376% | B |
| 20 | ABRAZADERA DE ASIENTO 35 | \$ 2,50 | \$ 50,00 | 0,169802% | 83,8144400% | B |
| 500 | SOLUCION | \$ 0,10 | \$ 50,00 | 0,169802% | 83,9842423% | B |
| 6 | ARO 26 * 2.35 ALUMINIO NEGRO SIN ANILLADO DH 36H | \$ 8,00 | \$ 48,00 | 0,163010% | 84,1472526% | B |
| 6 | ARO 26 * 2.35 ALUMINIO NEGRO SIN ANILLADO DH 32H | \$ 8,00 | \$ 48,00 | 0,163010% | 84,3102629% | B |
| 10 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO AZUL DOBLE CAMARA F/V 36H | \$ 4,50 | \$ 45,00 | 0,152822% | 84,4630850% | B |
| 5 | CASCO NIÑO | \$ 9,00 | \$ 45,00 | 0,152822% | 84,6159071% | B |
| 5 | CASCO NIÑA | \$ 9,00 | \$ 45,00 | 0,152822% | 84,7687292% | B |
| 3 | INFLADOR DE PIE TALLER GIYO | \$ 15,00 | \$ 45,00 | 0,152822% | 84,9215513% | B |
| 3 | TENSOR DE PERNO SHIMANO ALTUS | \$ 14,00 | \$ 42,00 | 0,142634% | 85,0641853% | B |
| 10 | MANZANA DELT BMX SELLADA | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 85,2000272% | B |
| 10 | TIMON BMX FREESTYLE COLORES | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 85,3358690% | B |
| 10 | STEM MTB ALUMINIO NEGRO PARA 1 PULGADA | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 85,4717109% | B |
| 10 | STEM MTB ALUMINIO NEGRO PARA FOV | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 85,6075528% | B |
| 10 | STEM BMX PARA 1 1/8 | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 85,7433947% | B |
| 10 | STEM BMX 22.2 | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 85,8792366% | B |
| 10 | STEM BMX 21.1 | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,0150784% | B |
| 10 | STEM MTB CON ESPIGA 22.2 | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,1509203% | B |
| 5 | MORDAZAS DE FRENO ECONOMICO | \$ 8,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,2867622% | B |
| 10 | CATALINA TRIPLE NEGRA PLASTIFICADA | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,4226041% | B |
| 10 | CATALINA TRIPLE NATURAL HIERRO | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,5584460% | B |
| 10 | CATALINA TRIPLE GRIS PLASTIFICADA | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,6942878% | B |
| 5 | PIÑON 8V ROSCA SUNRACE MEGARANGER | \$ 8,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,8301297% | B |
| 20 | PEDAL ROSCA STD PLASTICO MTB ECONOMICO | \$ 2,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 86,9659716% | B |
| 10 | PILAR 27.2 ALUMINIO CON BASE DE HIERRO | \$ 4,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 87,1018135% | B |
| 20 | CANDADO DE SEGURIDAD LLAVE CORTO | \$ 2,00 | \$ 40,00 | 0,135842% | 87,2376554% | B |
| 10 | EJE CENTRO SELLADO NECO 118 | \$ 3,50 | \$ 35,00 | 0,118862% | 87,3565170% | B |
| 5 | PIÑON 7V ROSCA SHIMANO MEGARANGER | \$ 7,00 | \$ 35,00 | 0,118862% | 87,4753787% | B |
| 1 | PORTA BEBE | \$ 35,00 | \$ 35,00 | 0,118862% | 87,5942403% | B |
| 20 | TUBO 12 * 1/2 * 2 1/4 DEESTONE | \$ 1,50 | \$ 30,00 | 0,101881% | 87,6961217% | B |
| 20 | TUBO 14 * 1.74 DURO | \$ 1,50 | \$ 30,00 | 0,101881% | 87,7980031% | B |
| 20 | TUBO 16 * 2.125 PLATINIUM | \$ 1,50 | \$ 30,00 | 0,101881% | 87,8998845% | B |
| 20 | TUBO 18 * 1.75 DURO | \$ 1,50 | \$ 30,00 | 0,101881% | 88,0017659% | B |

| | | | | | | | | |
|----|--|----|------|----|-------|-----------|-------------|---|
| 20 | TUBO 20 * 2.125 PLATINIUM | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,1036474% | B |
| 20 | TUBO 20 * 2.35 DURO | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,2055288% | B |
| 20 | TUBO 24 * 2.125 CST | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,3074102% | B |
| 20 | TUBO 24 * 1.50 | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,4092916% | B |
| 20 | TUBO 24 * 1 3/8 VEE RUBER | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,5111730% | B |
| 20 | TUBO 26 * 2.125 PLATINIUM | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,6130544% | B |
| 20 | TUBO 26 * 2.125 VEE RUBER | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,7149358% | B |
| 20 | TUBO 26 * 1 3/8 VEE RUBER | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,8168172% | B |
| 20 | TUBO 26 * 1.50 CHAOYANG | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 88,9186986% | B |
| 20 | TUBO 27 * 1 1/4 GRL | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,0205800% | B |
| 20 | TUBO 27 * 1 1/4 FORTUNE | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,1224615% | B |
| 20 | TUBO 27.5 * 2.125 KENDA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,2243429% | B |
| 20 | TUBO 28 * 1 1/2 FORTUNE | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,3262243% | B |
| 20 | TUBO 29 * 2.00 KENDA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,4281057% | B |
| 20 | TUBO 20 * 1 3/8 KENDA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,5299871% | B |
| 20 | TUBO 20 * 1 3/8 CST | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,6318685% | B |
| 20 | TUBO 20 * 1 1/8 KENDA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,7337499% | B |
| 6 | ARO 27.5 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA 36H | \$ | 5,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,8356313% | B |
| 6 | ARO 29 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA 36H | \$ | 5,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 89,9375127% | B |
| 6 | ARO 27.5 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA 32H | \$ | 5,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,0393941% | B |
| 6 | ARO 29 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA 32H | \$ | 5,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,1412756% | B |
| 20 | PISTAS TRINCHE 1 PULGADA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,2431570% | B |
| 20 | PISTAS CENTRO ESTÁNDAR | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,3450384% | B |
| 10 | EJE DE CUADRANTE | \$ | 3,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,4469198% | B |
| 20 | AGUJA DELANTERA BLOQUEO | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,5488012% | B |
| 20 | AGUJA POSTERIOR BLOQUEO | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,6506826% | B |
| 5 | U-BRAKE TEKTR | \$ | 6,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,7525640% | B |
| 5 | PIÑON 7V ROSCA SHIMANO | \$ | 6,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,8544454% | B |
| 20 | TENSOR DE PATA ECONOMICO | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 90,9563268% | B |
| 20 | TENSOR DE PERNO ECONOMICO | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,0582082% | B |
| 5 | TENSOR DE PATA SHIMANO TOURNEY | \$ | 6,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,1600897% | B |
| 20 | PEDAL ROSCA MEDIA ROSA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,2619711% | B |
| 20 | PEDAL ROSCA STD ROSA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,3638525% | B |
| 20 | PEDAL ROSCA MEDIA PEQUEÑO | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,4657339% | B |
| 20 | PEDAL ROSCA STD PEQUEÑO | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,5676153% | B |
| 5 | LLAVE AJUSTA EJE SELLADO | \$ | 6,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,6694967% | B |
| 5 | TEMPLADORES PARA BMX | \$ | 6,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,7713781% | B |
| 10 | ZAPATAS DE FRENO ZOOM | \$ | 3,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,8732595% | B |
| 10 | ZAPATAS DE FRENO TEKTR | \$ | 3,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 91,9751409% | B |
| 10 | ZAPATAS DE FRENO SHIMANO | \$ | 3,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 92,0770223% | B |
| 10 | BRAZO AMERICANO 20 | \$ | 3,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 92,1789038% | B |
| 10 | BRAZO AMERICANO 16 | \$ | 3,00 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 92,2807852% | B |
| 20 | PARCHE 48mm | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 92,3826666% | B |
| 20 | PARCHE 24mm | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 92,4845480% | B |
| 20 | PORTA CARAMAÑOLA | \$ | 1,50 | \$ | 30,00 | 0,101881% | 92,5864294% | B |

| | | | | | | |
|----|---|----------|----------|-----------|-------------|---|
| 2 | EJE BOTTOM | \$ 14,00 | \$ 28,00 | 0,095089% | 92,6815187% | C |
| 2 | CRANKS ECONOMICO | \$ 14,00 | \$ 28,00 | 0,095089% | 92,7766080% | C |
| 20 | MANZANA POST NORMAL HIERRO NATURAL 20H | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 92,8615092% | C |
| 20 | MANZANA POST NORMAL HIERRO NATURAL 28H | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 92,9464104% | C |
| 20 | MANZANA POST NORMAL HIERRO NATURAL 36H | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,0313116% | C |
| 20 | MANZANA DELT NORMAL HIERRO NATURAL 20H | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,1162127% | C |
| 20 | MANZANA DELT NORMAL HIERRO NATURAL 28H | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,2011139% | C |
| 20 | MANZANA DELT NORMAL HIERRO NATURAL 36H | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,2860151% | C |
| 50 | PROTECTOR ARO 26 | \$ 0,50 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,3709163% | C |
| 50 | PROTECTOR ARO 20 | \$ 0,50 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,4558174% | C |
| 20 | EJE POSTERIOR TUERCA | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,5407186% | C |
| 20 | EJE DELANTERO TUERCA | \$ 1,25 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,6256198% | C |
| 10 | CADENILLA 408 MAYA | \$ 2,50 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,7105210% | C |
| 25 | DESVIADOR 28.6 ECONOMICO | \$ 1,00 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,7954221% | C |
| 50 | ALZA ESPACIADOR | \$ 0,50 | \$ 25,00 | 0,084901% | 93,8803233% | C |
| 6 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA F/D 32H | \$ 4,00 | \$ 24,00 | 0,081505% | 93,9618284% | C |
| 6 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO AZUL DOBLE CAMARA F/V 32H | \$ 4,00 | \$ 24,00 | 0,081505% | 94,0433336% | C |
| 6 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA ANILLADO F/V 32H | \$ 4,00 | \$ 24,00 | 0,081505% | 94,1248387% | C |
| 3 | DISCO CENTER LOCK 160mm SHIMANO | \$ 8,00 | \$ 24,00 | 0,081505% | 94,2063438% | C |
| 3 | DISCO CENTER LOCK 180mm SHIMANO | \$ 8,00 | \$ 24,00 | 0,081505% | 94,2878489% | C |
| 10 | ARO 16 * 2.125 ALUMINIO 20H | \$ 2,10 | \$ 21,00 | 0,071317% | 94,3591659% | C |
| 3 | DISCO PERNO 160mm SHIMANO | \$ 7,00 | \$ 21,00 | 0,071317% | 94,4304829% | C |
| 3 | DISCO PERNO 180mm SHIMANO | \$ 7,00 | \$ 21,00 | 0,071317% | 94,5017999% | C |
| 3 | FORRO DE ASIENTO GEL | \$ 7,00 | \$ 21,00 | 0,071317% | 94,5731169% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.125 ALUMINIO AZUL DOBLE CAMARA 36H | \$ 5,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 94,6410378% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.125 ALUMINIO ROSA DOBLE CAMARA 36H | \$ 5,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 94,7089588% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA 36H | \$ 5,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 94,7768797% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.125 ALUMINIO DORADO DOBLE CAMARA 36H | \$ 5,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 94,8448007% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.125 ALUMINIO VERDE DOBLE CAMARA 36H | \$ 5,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 94,9127216% | C |
| 4 | ARO 20 * 1 3/8 NEGRO 36H | \$ 5,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 94,9806425% | C |
| 5 | MANZANA DELT NORMAL ALUMINIO NATURAL 48H | \$ 4,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,0485635% | C |
| 10 | EJE POSTERIOR BLOQUEO | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,1164844% | C |
| 10 | EJE DELANTERO BLOQUEO | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,1844054% | C |
| 50 | CANASTILLA DE TRINCHE 1 1/8 | \$ 0,40 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,2523263% | C |
| 50 | CANASTILLA DE TRINCHE 1 PULGADA | \$ 0,40 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,3202472% | C |
| 50 | CANASTILLA PARA EJE DELANTERO | \$ 0,40 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,3881682% | C |
| 50 | CANASTILLA PARA EJE POSTERIOR | \$ 0,40 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,4560891% | C |
| 50 | CANASTILLA PARA CENTRO ESTÁNDAR | \$ 0,40 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,5240101% | C |
| 50 | CANASTILLA PARA CENTRO CAJA AMERICANA | \$ 0,40 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,5919310% | C |
| 5 | TIMON HIERRO 1 PULGADA | \$ 4,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,6598519% | C |
| 5 | TIMON ALUMINIO 1 PULGADA | \$ 4,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,7277729% | C |
| 5 | V-BRAKE ALUMINIO NEGRO LOGAN | \$ 4,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,7956938% | C |
| 5 | V-BRAKE RESINA NEGRO LOGAN | \$ 4,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,8636148% | C |
| 20 | ABRAZADERA DE ASIENTO 25.4 | \$ 1,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,9315357% | C |
| 20 | ABRAZADERA DE ASIENTO 28.6 | \$ 1,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 95,9994566% | C |

| | | | | | | |
|----|--|---------|----------|-----------|-------------|---|
| 10 | PILAR 27.2 ALUMINIO | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,0673776% | C |
| 5 | ESPUELAS DE ALUMINIO | \$ 4,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,1352985% | C |
| 10 | BRAZO MTB SOLO NEGRO PLASTIFICADO | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,2032195% | C |
| 10 | BRAZO MTB SOLO GRIS PLASTIFICADO | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,2711404% | C |
| 5 | CACHOS | \$ 4,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,3390613% | C |
| 10 | RUEDAS LATERALES 12 | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,4069823% | C |
| 10 | RUEDAS LATERALES 16 | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,4749032% | C |
| 10 | RUEDAS LATERALES 20 | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,5428242% | C |
| 10 | RUEDAS LATERALES REGULABLE | \$ 2,00 | \$ 20,00 | 0,067921% | 96,6107451% | C |
| 10 | ARO 16 * 2.125 HIERRO 20H | \$ 1,80 | \$ 18,00 | 0,061129% | 96,6718739% | C |
| 2 | GAFAS DH NEGRA | \$ 9,00 | \$ 18,00 | 0,061129% | 96,7330028% | C |
| 2 | GAFAS DH AZUL | \$ 9,00 | \$ 18,00 | 0,061129% | 96,7941316% | C |
| 2 | GAFAS DH NARANJA | \$ 9,00 | \$ 18,00 | 0,061129% | 96,8552605% | C |
| 2 | GAFAS DH ROJA | \$ 9,00 | \$ 18,00 | 0,061129% | 96,9163893% | C |
| 5 | CADENA 410 COLORES | \$ 3,50 | \$ 17,50 | 0,059431% | 96,9758201% | C |
| 5 | CADENILLA 408 MAYA COLORES | \$ 3,50 | \$ 17,50 | 0,059431% | 97,0352510% | C |
| 4 | ARO 24 * 2.125 ALUMINIO NATURAL SENCILLO 36H | \$ 4,00 | \$ 16,00 | 0,054337% | 97,0895877% | C |
| 4 | ARO 24 * 2.125 ALUMINIO NEGRO SENCILLO 36H | \$ 4,00 | \$ 16,00 | 0,054337% | 97,1439245% | C |
| 4 | ARO 24 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA 36H | \$ 4,00 | \$ 16,00 | 0,054337% | 97,1982612% | C |
| 4 | ARO 24 * 2.125 HIERRO 36H | \$ 4,00 | \$ 16,00 | 0,054337% | 97,2525980% | C |
| 4 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO NATURAL SENCILLO 36H | \$ 4,00 | \$ 16,00 | 0,054337% | 97,3069347% | C |
| 4 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO NEGRO SENCILLO 36H | \$ 4,00 | \$ 16,00 | 0,054337% | 97,3612715% | C |
| 4 | ARO 26 * 2.125 ALUMINIO NEGRO DOBLE CAMARA F/D 36H | \$ 4,00 | \$ 16,00 | 0,054337% | 97,4156082% | C |
| 10 | ARO 12 * 1 1/2 * 2 1/4 HIERRO 20H | \$ 1,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,4665489% | C |
| 10 | ARO 12 * 1 1/2 * 2 1/4 ALUMINIO 20H | \$ 1,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,5174896% | C |
| 5 | MANZANA POST NORMAL ALUMINIO NATURAL 48H | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,5684303% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 260mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,6193711% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 143mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,6703118% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 215mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,7212525% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 82mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,7721932% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 237mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,8231339% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 262mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,8740746% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 285mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,9250153% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 185mm | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 97,9759560% | C |
| 5 | GRUESA RADIO 14G * 186mm COLORES | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,0268967% | C |
| 10 | PALANCAS DE CAMBIO | \$ 1,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,0778374% | C |
| 10 | GRISHIP | \$ 1,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,1287781% | C |
| 10 | CADENA 410 MAYA | \$ 1,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,1797188% | C |
| 5 | DISCO PERNO 180mm ECONOMICO | \$ 3,00 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,2306595% | C |
| 30 | CABLE FRENO DELANTERO | \$ 0,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,2816002% | C |
| 30 | CABLE FRENO POSTERIOR | \$ 0,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,3325409% | C |
| 30 | CABLE DE CAMBIOS | \$ 0,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,3834816% | C |
| 30 | FUNDA DELANTERA | \$ 0,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,4344223% | C |
| 30 | FUNDA POSTERIOR | \$ 0,50 | \$ 15,00 | 0,050941% | 98,4853630% | C |
| 5 | PIÑON 6V ROSCA ECONOMICO | \$ 2,90 | \$ 14,50 | 0,049243% | 98,5346057% | C |

| | | | | | | | | |
|----|--|----|------|----|-----------|-----------|--------------|---|
| 5 | PIÑON 7V ROSCA ECONOMICO | \$ | 2,90 | \$ | 14,50 | 0,049243% | 98,5838484% | C |
| 5 | U-BRAKE ECONOMICO | \$ | 2,50 | \$ | 12,50 | 0,042451% | 98,6262990% | C |
| 5 | NAVAJA HEXAGONALES | \$ | 2,50 | \$ | 12,50 | 0,042451% | 98,6687496% | C |
| 5 | LLAVE SACA PACHA | \$ | 2,50 | \$ | 12,50 | 0,042451% | 98,7112002% | C |
| 5 | CORTADOR DE CADENA | \$ | 2,50 | \$ | 12,50 | 0,042451% | 98,7536508% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.15 ALUMINIO NATURAL SENCILLO 36H | \$ | 3,00 | \$ | 12,00 | 0,040753% | 98,7944033% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.125 ALUMINIO NEGRO SENCILLO 36H | \$ | 3,00 | \$ | 12,00 | 0,040753% | 98,8351559% | C |
| 4 | ARO 20 * 2.125 HIERRO 36H | \$ | 3,00 | \$ | 12,00 | 0,040753% | 98,8759084% | C |
| 3 | MANZANA DELT DISCO CENTER LOCK CASSET ALUMINIO NEGRO 36H | \$ | 4,00 | \$ | 12,00 | 0,040753% | 98,9166610% | C |
| 3 | PARILLA | \$ | 4,00 | \$ | 12,00 | 0,040753% | 98,9574136% | C |
| 5 | MANZANA POST NORMAL ALUMINIO NATURAL 36H | \$ | 2,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 98,9913740% | C |
| 5 | MANZANA DELT NORMAL ALUMINIO NATURAL 36H | \$ | 2,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,0253345% | C |
| 5 | MANZANA DELT NORMAL ALUMINIO NEGRO 36H | \$ | 2,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,0592950% | C |
| 5 | ESPIGA 1 1/8 | \$ | 2,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,0932555% | C |
| 5 | ESPIGA 1 PULGADA | \$ | 2,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,1272159% | C |
| 20 | MANUBRIO ESPONJA | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,1611764% | C |
| 20 | MANUBRIO NIÑO | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,1951369% | C |
| 20 | MANUBRIO NIÑA | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,2290973% | C |
| 20 | MANUBRIO MTB ECONOMICO | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,2630578% | C |
| 10 | PILAR 25.4 ALUMINIO | \$ | 1,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,2970183% | C |
| 20 | PATIN DE FRENO HEXAGONAL | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,3309787% | C |
| 20 | PATIN DE FRENO CLAVO | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,3649392% | C |
| 20 | PATIN DE FRENO TUERCA | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,3988997% | C |
| 5 | ESPUELAS DE HIERRO | \$ | 2,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,4328602% | C |
| 10 | PLATO 28T | \$ | 1,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,4668206% | C |
| 10 | PLATO 32T | \$ | 1,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,5007811% | C |
| 10 | PLATO 36T | \$ | 1,00 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,5347416% | C |
| 20 | MARIPOSA 1 1/8 | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,5687020% | C |
| 20 | MARIPOSA 1 PULGADA | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,6026625% | C |
| 20 | PERNOS DE CENTRO | \$ | 0,50 | \$ | 10,00 | 0,033960% | 99,6366230% | C |
| 5 | LLAVE AJUSTA RADIOS | \$ | 1,90 | \$ | 9,50 | 0,032262% | 99,6688854% | C |
| 2 | MANZANA POST DISCO CENTER LOCK CASSET ALUMINIO NEGRO 36H | \$ | 4,00 | \$ | 8,00 | 0,027168% | 99,6960538% | C |
| 2 | TRINCHE 24 1 1/8 | \$ | 4,00 | \$ | 8,00 | 0,027168% | 99,7232222% | C |
| 2 | TRINCHE 26 1 1/8 | \$ | 4,00 | \$ | 8,00 | 0,027168% | 99,7503905% | C |
| 10 | PILAR 25.4 HIERRO | \$ | 0,80 | \$ | 8,00 | 0,027168% | 99,7775589% | C |
| 5 | LLAVE SACA CATALINA | \$ | 1,50 | \$ | 7,50 | 0,025470% | 99,8030293% | C |
| 1 | EJE BUJE | \$ | 6,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,8234056% | C |
| 2 | ALZA PARA MORDAZA DELT 160mm | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,8437818% | C |
| 2 | ALZA PARA MORDAZA POST 160mm | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,8641581% | C |
| 2 | ALZA PARA MORDAZA POST 180mm | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,8845344% | C |
| 2 | ALZA PARA MORDAZA DELT 180mm | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,9049107% | C |
| 2 | TRINCHE 20 1 PULGADA CON CHUPETAS | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,9252870% | C |
| 2 | TRINCHE 20 1 PULGADA SIN CHUPETAS | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,9456632% | C |
| 2 | TRINCHE 24 1 PULGADA | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,9660395% | C |
| 2 | TRINCHE 26 1 PULGADA | \$ | 3,00 | \$ | 6,00 | 0,020376% | 99,9864158% | C |
| 2 | MANZANA POST NORMAL ALUMINIO NEGRO 36H | \$ | 2,00 | \$ | 4,00 | 0,013584% | 100,0000000% | C |
| | | | | \$ | 29.446,00 | 100% | | |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

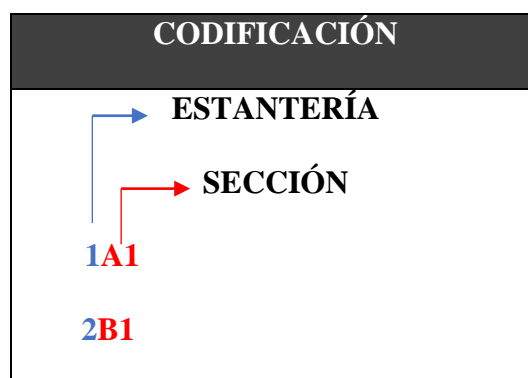
3.3.3. Codificación de estanterías y productos

3.3.3.1. Codificación de estanterías en secciones para la ubicación oportuna de los productos.

La codificación de las estanterías que se encuentran en el área de bodega permite organizar, ubicar y localizar oportunamente los productos evitando retrasos en los despachos. Por estas razones es que se ha procedido a codificar numéricamente los estantes y las secciones alfanuméricamente y de la siguiente manera:

Tabla 28. Codificación de estanterías por secciones

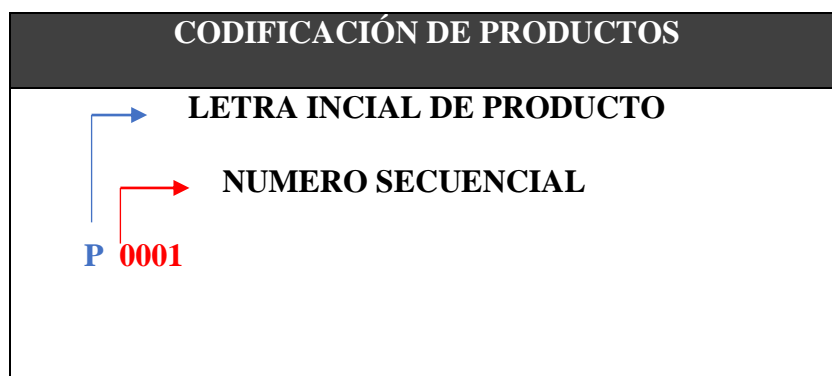
| | ESTANTERÍA 1 | | | | |
|------------------|--------------|----------|----------|----------|----------|
| SECCIÓN A | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SECCIÓN B | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SECCIÓN C | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |



3.4. Codificación de productos

Los productos que ingresen a la base de datos de la empresa tendrán un único código alfanumérico asignado para dinamizar los registros y acceder a la información tanto en cantidades existentes y características de cada producto de la siguiente manera:

Tabla 29 Codificación de productos



3.5. Sistema de control de inventarios automatizado en EXCEL

La investigación efectuada ha permitido diseñar un sistema de control de inventarios automatizado en EXCEL mismo que puede ser adaptado a cualquier microempresa como es la

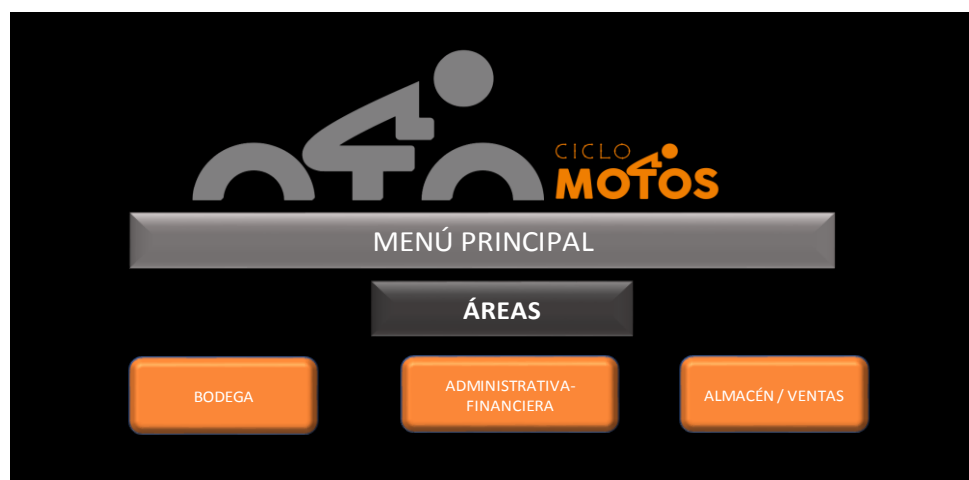


Figura 21. Menú principal

entidad CICLO MOTOS para dinamizar la gestión de sus procesos internos.

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

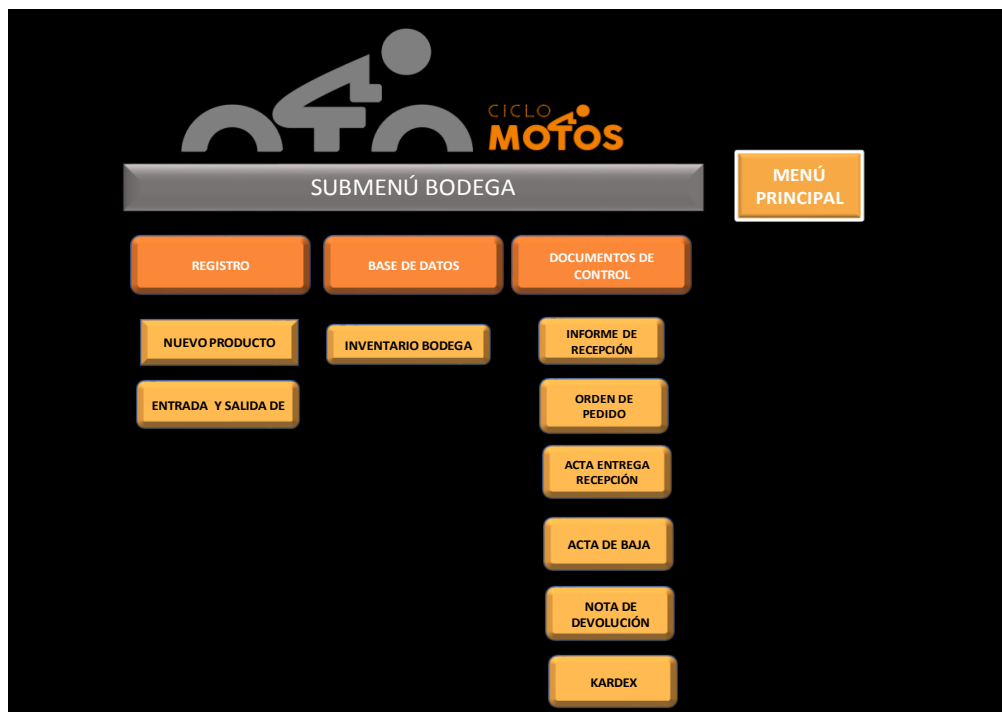


Figura 22. Submenú área de bodega

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

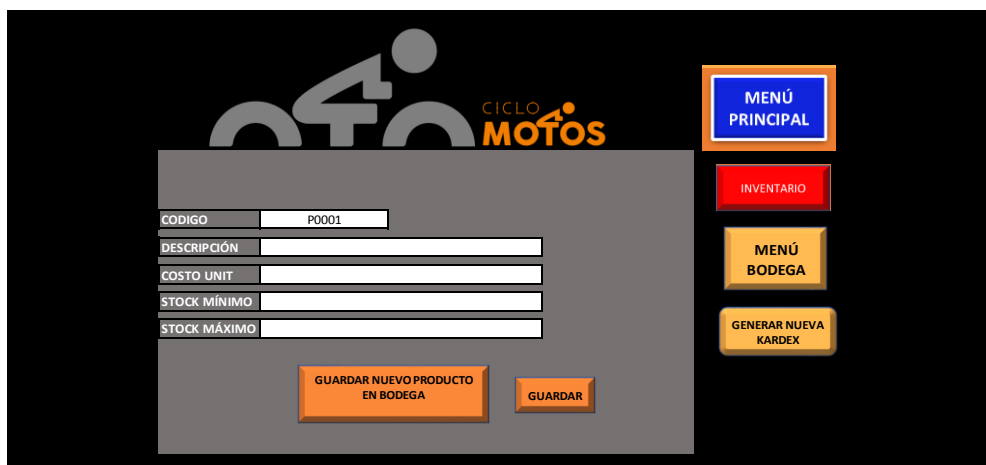


Figura 23. Registro nuevo producto

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



| FECHA | CODIGO | ITEM | ENTRADA | SALIDA | OBSERVACIONES |
|-------|--------|------------------|---------|--------|---------------|
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |

Figura 24. Registro entradas y salidas

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



| CODIGO | PRODUCTO | COSTO UNIT | STOCK MINIMO | STOCK MÁXIMO | EXISTENCIA | ESTADO |
|--------|----------|------------|--------------|--------------|------------|--------------------------------|
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINARSE |

Figura 25. Inventario de bodega

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



Figura 26. Submenú área administrativa-financiera

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Figura 27. Registro proveedores

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



REGISTRO FACTURAS COMPRA

DATOS

| | |
|----------------------|------------|
| RUC: | |
| PROVEEDOR: | |
| NÚMERO DE FACTURA: | |
| BASE IMPONIBLE | |
| IVA 12% | \$ - |
| TOTAL | \$ - |
| FECHA: | |
| FECHA DE VENCIMIENTO | 30/01/1900 |

GUARDAR **BASE DE DATOS**

MENÚ PRINCIPAL

MENÚ ÁREA ADM - FINANCIERA

GUARDAR

Figura 28. Registro facturas compras

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



REGISTRO FACTURAS VENTAS

DATOS

| | |
|--------------------|--------------------|
| RUC: | NO |
| CÉDULA: | 1001082252 |
| CLIENTE: | MARIANA CABASCANGO |
| NÚMERO DE FACTURA: | 3456 |
| BASE IMPONIBLE | 400 |
| IVA 12% | \$ 48,00 |
| TOTAL | \$ 448,00 |
| FECHA: | |

GUARDAR **BASE DE DATOS**

MENÚ PRINCIPAL

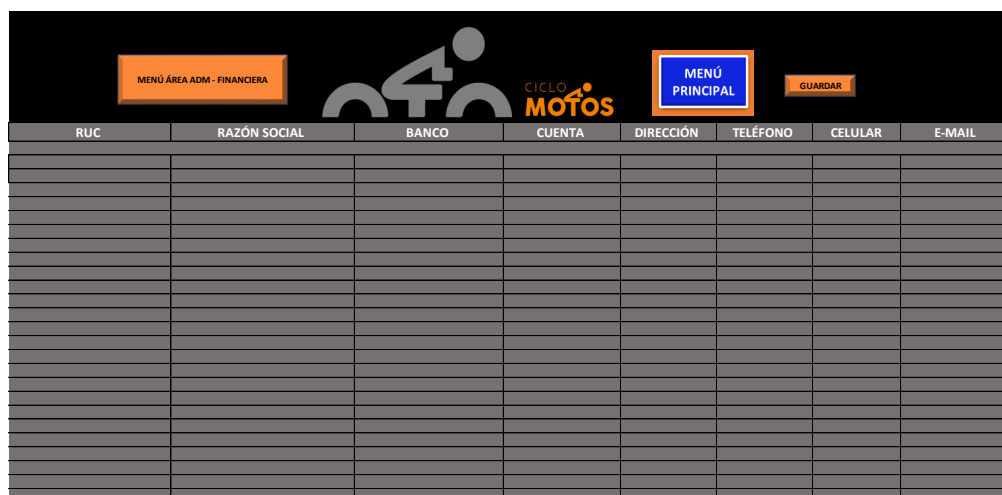
MENÚ ÁREA ADM - FINANCIERA

GUARDAR

Figura 29. Registro facturas ventas

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

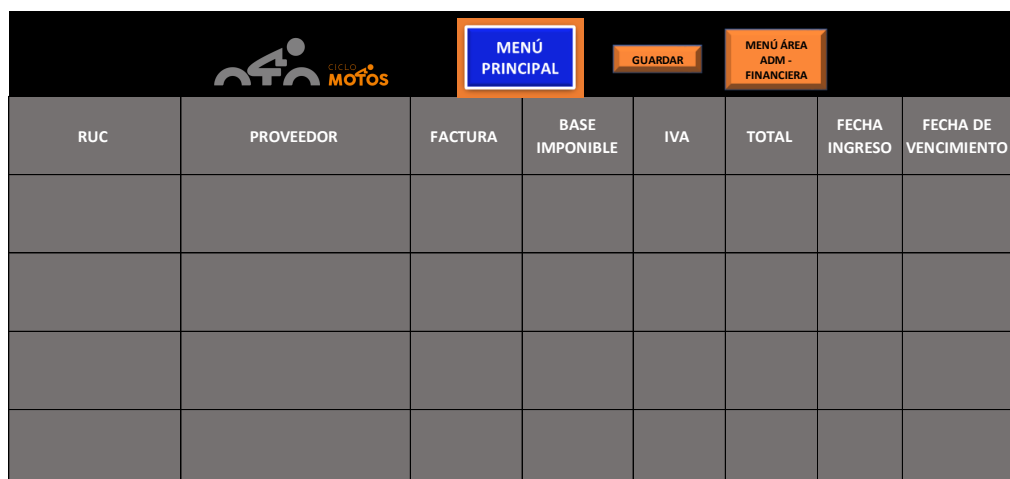


| RUC | RAZÓN SOCIAL | BANCO | CUENTA | DIRECCIÓN | TELÉFONO | CELULAR | E-MAIL |
|-----|--------------|-------|--------|-----------|----------|---------|--------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Figura 30. Base de datos proveedores

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



| RUC | PROVEEDOR | FACTURA | BASE IMPONIBLE | IVA | TOTAL | FECHA INGRESO | FECHA DE VENCIMIENTO |
|-----|-----------|---------|----------------|-----|-------|---------------|----------------------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Figura 31. Base de datos facturas proveedores

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



| RUC | CEDULA | CLIENTE | FACTURA N° | BASE IMPONIBLE | IVA | TOTAL | FECHA |
|-----|--------|---------|------------|----------------|-----|-------|-------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Figura 32. Base de datos facturas ventas

Fuente: Investigación directa


Elaboración: El autor



Figura 33. Submenú área almacén-ventas

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor



CICLO

MOTOS

REGISTRO DE PRODUCTO EN ALMACEN

DATOS

CODIGO

DESCRIPCIÓN

<ESCRIBIR CODIGO

COSTO UNIT

<ESCRIBIR CODIGO

STOCK MÍNIMO

STOCK MÁXIMO

GUARDAR NUEVO PRODUCTO

MENÚ PRINCIPAL

INVENTARIO

MENÚ ALMACÉN

GUARDAR

Figura 34. Registro producto en base de datos

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El autor



CICLO

MOTOS

REGISTRO ENTRADAS Y SALIDAS DE ALMACÉN

| FECHA | CODIGO | ITEM | ENTRADA | SALIDA | OBSERVACIONES |
|-------|--------|------------------|---------|--------|---------------|
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |
| | | <ESCRIBIR CODIGO | | | |

MENÚ PRINCIPAL


INVENTARIO

GUARDAR

MENÚ ALMACÉN

Figura 35. Registro entradas y salidas

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El autor



MENÚ PRINCIPAL

GUARDAR

BASE DE DATOS CLIENTES

MENÚ ALMACÉN

REGISTRO DE CLIENTES

DATOS DEL CLIENTE

| | |
|-----------------------|-------|
| CODIGO | C0001 |
| CÉDULA | |
| RUC | |
| CLIENTE | |
| EMPRESA | |
| DIRECCIÓN | |
| TELÉFONO CONVENCIONAL | |
| CELULAR | |
| E-MAIL | |

GUARDAR NUEVO CLIENTE

Figura 36. Registro clientes

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

[illegible]

Figura 37. Base de datos clientes

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

| <div><div>MENÚ PRINCIPAL</div><div>MENÚ ALMACÉN</div><div></div><div>CICLO MOTOS</div><div>GUARDAR</div><div>REGISTRO DE PRODUCTOS ALMACEN</div></div> | | | | | | |
|---|----------|------------|--------------|--------------|-------|---------------------------|
| CODIGO | PRODUCTO | COSTO UNIT | STOCK MINIMO | STOCK MÁXIMO | STOCK | ESTADO |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINA RSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINA RSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINA RSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINA RSE |
| | | | | | 0 | STOCK 0 O POR TERMINA RSE |

Figura 38. Inventarios área de ventas

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El autor

| <div><div></div><div>CICLO MOTOS</div><div>MENÚ PRINCIPAL</div><div>MENÚ ALMACÉN</div></div> | | | | EFECTIVO | |
|---|-----------------|------------------|-------------------|----------|------|
| CODIGO | DESCRIPCION | SUBTOTAL TARJETA | SUBTOTAL EFECTIVO | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | SUBTOTAL | \$ - |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | IVA | \$ - |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | TOTAL | \$ - |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | TARJETA | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | SUBTOTAL | \$ - |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | IVA | \$ - |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | TOTAL | \$ - |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |
| | <ESCRIBIRCODIGO | \$ - | \$ - | | |

Figura 39. Cotizaciones

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El autor

CAPÍTULO IV

4. IMPACTOS

4.1. Análisis de impactos

Una vez definida y establecida la propuesta se ha desarrollado un análisis tanto cuantitativo y cualitativo de cada impacto que ha generado el Sistema de Control de Inventarios en la empresa comercial “CICLO MOTOS”. Para la evaluación se ha diseñado una matriz analítica conformada por indicadores para cada uno de los impactos.

Tabla 30. Matriz de análisis

| Análisis (CUALITATIVO) | Análisis (CUANTITATIVO) |
|---------------------------|----------------------------|
| Alto positivo | 3 |
| Medio positivo | 2 |
| Bajo positivo | 1 |
| No hay impacto | 0 |
| Bajo negativo | -1 |
| Medio negativo | -2 |
| Alto negativo | -3 |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Los impactos serán analizados mediante una valoración con las calificaciones que se detallan en la matriz de análisis con el propósito de determinar el efecto que tendrá el trabajo investigativo.

4.1.1. Impacto económico

Tabla 31. Impacto económico

| INDICADOR | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | TOTAL |
|------------------------------|----|----|----|---|---|---|---|-----------|
| Ingresos | | | | | | | x | 3 |
| Reducción de costos y gastos | | | | | | | x | 3 |
| Rentabilidad | | | | | | | x | 3 |
| Optimización de recursos | | | | | | | x | 3 |
| TOTAL | | | | | | | | 12 |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Valoración del impacto

Análisis impacto económico

El presente proyecto tendrá un impacto económico, puesto que, al implementar un Sistema de Control de Inventarios, se reducen costos en los que se incurren por almacenarlo, administrarlo, asegurarlo o por caso fortuito, todo esto genera un impacto en el aspecto financiero de la empresa, es decir mientras más amplio es el inventario el costo por su gestión es mayor, pero si no se cuenta con el stock suficiente puede generar un riesgo de no satisfacer a la demanda y generar déficit en las ventas así como paralelamente menor utilidad.

4.1.2. Impacto Social

Tabla 32. Impacto social

| INDICADOR | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | TOTAL |
|----------------------------------|----|----|----|---|---|---|---|----------|
| Satisfacción del cliente | | | | | | | x | 3 |
| Calidad del servicio y producto. | | | | | | | x | 3 |
| TOTAL | | | | | | | | 6 |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Valoración del impacto social $6/2 = 3$ impacto alto positivo

Análisis impacto social

El presente proyecto tendrá un impacto social, dado que, al contar con un control de inventarios manejando un stock de mínimos y máximos, permitirá dar una atención al cliente de calidad satisfaciendo las preferencias y necesidades del cliente. Manteniendo y captando clientes equivalentes a esto una mejora del nivel de las ventas por la calidad del servicio y producto.

4.1.3. Impacto organizacional

Tabla 33. Impacto organizacional

| INDICADOR | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | TOTAL |
|--|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|--------------|
| Mejoramiento en procesos | | | | | | | x | 3 |
| Desarrollo empresarial, cumplimiento de metas y objetivos. | | | | | | | x | 3 |
| Mejora en la comercialización de productos. | | | | | | | x | 3 |
| Trabajo en equipo | | | | | | | x | 3 |
| TOTAL | | | | | | | | 12 |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Valoración del impacto organizacional $12/4 = 3$ impacto alto positivo

Análisis impacto organizacional

El presente proyecto tendrá un impacto organizacional, por lo que se agilizarán los procesos mediante el trabajo en equipo generando mayor fluidez en la comercialización de sus productos, siendo la actividad principal de la empresa la misma que dando cumplimiento a la planificación estratégica institucional, estas implementaciones de mejora dan como resultado el logro y alce de sus objetivos y metas propuestos. La empresa crecerá en lo tecnológico y económico mediante una adecuada gestión de sus inventarios.

4.1.4. Impacto ambiental

Tabla 34 Impacto ambiental

| INDICADOR | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | TOTAL |
|----------------------------|----|----|----|---|---|---|---|------------|
| Conciencia ambiental | x | | | | | | | -3 |
| Uso de la bicicleta | x | | | | | | | -3 |
| Menor emisión de gases CO2 | x | | | | | | | -3 |
| Salud | x | | | | | | | -3 |
| TOTAL | | | | | | | | -12 |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Valoración del impacto organizacional $-12/4 = -3$ impacto alto negativo

Análisis impacto ambiental

El presente proyecto tendrá un impacto alto negativo ambiental, esto quiere decir que se mitiga los riesgos de causar daño al medio ambiente considerando que es una empresa que oferta productos de movilización que no requiere el uso de combustibles, lo cual minimiza la emisión de gases C2O que emanan los autos y contaminan el aire que respiramos. Siendo una empresa responsable con la sociedad generando conciencia ambiental y promueve el uso de la bicicleta como instrumento para conservar la salud física y mental de las personas.

Análisis General

En general los impactos que genera la implementación de un sistema de control de inventarios en lo económico, social, organizacional y ambiental son altos de acuerdo a las valoraciones de cada uno de ellos. Obteniendo una gestión y control de inventarios óptima que permite satisfacer las necesidades de la demanda a tiempo siendo eficientes en los procesos mediante la correcta aplicación de las políticas organizacionales siendo más competitivos con una imagen que capta clientes lo cual mejora el nivel de ventas, ingresos y rentabilidad.

CONCLUSIONES

- Del diagnóstico situacional realizado a la empresa comercial “CICLO MOTOS”, la empresa carece de un sistema de control de inventarios lo cual dificulta la gestión y control de los sus stocks, impidiendo usar correctamente y optimizar recursos limitando el cumplimiento de metas y objetivos empresariales.
- No existen políticas ni medidas de control por áreas que permitan salvaguardar los activos involucrados ante posibles riesgos que atentan contra el patrimonio empresarial.
- Existe una inadecuada clasificación de los ítems y no se lleva un seguimiento de las unidades disponibles para realizar pedidos oportunos, lo que impide en ocasiones satisfacer los requerimientos y necesidades de compra de algunos clientes por ruptura de stocks.
- Con respecto a la inexistencia de un sistema de control de inventarios no existen registros de entradas y salidas de mercadería lo cual impide conocer la existencia disponible por cada producto. Generando retrasos en los diferentes procesos de la cadena de suministro.

RECOMENDACIONES

- La empresa debe aplicar el presente sistema de control de inventarios para fortalecer la gestión y control de los inventarios; incrementar los niveles de eficiencia y eficacia; minimizar riesgos; tomar decisiones a tiempo y ser más competitivos.
- Dar a conocer al personal en general la filosofía organizacional para que se sientan identificados, comprometidos y enfocados al logro de las metas y objetivos.
- Desarrollar programas de capacitación continua al talento humano para fortalecer las capacidades, conocimientos y habilidades de tal manera que contribuyan con ello para la mejora de la empresa.
- Se recomienda implementar un sistema de contabilidad para tener información financiera razonable, veraz y actualizada que permita tomar decisiones de forma acertada.

BIBLIOGRAFÍA

- CALIDAD, A. E. (2017). *ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD* . Obtenido de ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD :
- Campo Varela , A., Hervás Exojo, A. M., & Revilla Rivas, M. T. (2013). *Operaciones de almacenaje*. España: McGraw-Hill España.
- CORREA ESPINAL, A. A., GOMEZ MONTOYA, R. A., & CANO ARENAS, J. A. (2010). *GESTIÓN DE ALMACENES Y TÉCNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN. ESTUDIOS GERENCIALES*.
- Fierro Martínez , Á. M. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes (4a. ed.)*. Bogotá, Colombia : ECOE EDICIONES.
- ISABEL DIEZ VIAL, G. M. (2014). *Economía de la empresa*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Lobato, Gómez, F., de la Mata, M., & Rodríguez , S. (2009). *Operaciones administrativas de compra-venta*. Iberia: Macmillan Iberia, S.A. .
- Mauleón Torres, M. (2010). *Gestión de stock: excel como herramienta de análisis*. MADRID : Díaz de Santos, S.A.
- Montoya Palacio, A. (2010). *ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS* . Colombia : Ecoe Ediciones.
- Mora García , L. A. (2011). *Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes* . Colombia: Ecoe Ediciones.
- Mora García , L. A. (2012). *INDICADORES de la gestión logística* . Colombia: Ecoe Ediciones .

- Mora García, L. A. (2010). *Gestión logística integral: las mejores prácticas en la cadena de abastecimientos*. Colombia : Ecoe Ediciones.
- Mora, García, L. A. (2010). *Gestión logística integral: las mejores prácticas en la cadena de abastecimientos*. Colombia: Eco Ediciones .
- Nápoles, R. A. (2016). *Costo I*. IMCP.
- Pinto , S. (2016). *Los procesos de compra y la negociación con proveedores: una nueva forma de relación basada en la cooperación*. España: FC Editorial.
- Rodriguez , B. (14 de Julio de 2014). *SlideShare*. Obtenido de SlideShare:
- Rubio Ferrer, J., & Villarroel Valdemoro, S. (2012). *Gestión de pedidos y stock* . España: Ministerio de Educación de España.
- Sangri Coral , A. (2014). *Administración de compras:adquisiciones y abastecimiento*. Grupo editorial patria .
- Sastra, J. (2009). *Administración financiera de inventarios*. El Cid Editor | apuntes.
- Torres Rojas , Á. (2013). *Gestión de compras en el pequeño negocio*. IC Editorial.
- VALENCIA , C. F. (2013). *GESTIÓN BÁSICA DE STOCKS I*. Obtenido de GESTIÓN BÁSICA DE STOCKS I:
- Viciania Pérez, A. (2010). *Aprovisionamiento y almacenaje en venta*. IC Editorial.

REVISTAS

Agudelo, D. A., & López, Y. M. (2018). Dinámica de sistemas en la gestión de inventarios
Dynamics of systems in the management of inventories. *Ingenierías USBMed*, 9(1), 75–85.
<https://doi.org/10.21500/20275846.3305>

Alvaro Castillo. (2015). Gobierno autónomo descentralizado municipal de san miguel de ibarra.

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, 369.

Asencio, L., González, E., & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas, *VII*, 123–142.

Chuquino, J. (2015a). El ABC y el Slotting, 4–7. Retrieved from <https://meetlogistics.com/inventario-almacen/el-abc-y-el-slotting/>

Chuquino, J. (2015b). Gestión de Almacenes. Definición, Procesos e Información que la soporta. Retrieved from <https://meetlogistics.com/inventario-almacen/gestion-de-almacenes-definicion-procesos-e-informacion-que-la-soporta/>

Contenido Ficha técnica Equipamiento del hogar. (n.d.). Retrieved from http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion_Tics_2016.pdf

DIARIO EL COMERCIO. (2018). Ecuador incrementará aranceles de artículos “suntuarios” | El Comercio. Retrieved November 21, 2018, from <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-aranceles-incremento-articulos-suntuarios.html>

Digital, R. (2018). Distribución y almacenamiento, 1–6.

Empleo, B. D. E., & Virtual, T. (2018). Evaluación y Control de Riesgos : Herramienta Estratégica de Conanza Empresarial organizaciones y cómo administrarlos ?, 4–7.

Felipe, V. (2018). Competitividad Logística : Los 6 puntos para que un país sea logísticamente competitivo, 1–7.

Fuertes, J. A. (2015). Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios . Un enfoque global. *Revista de La Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas*, 14, 48–65. Retrieved from http://www.elcriterio.com/revista/contenidos_14/4

JoseFuertesMetodos-tecnicas_inventario.pdf

full-text. (n.d.). Retrieved from

http://www.vistazo.com/sites/default/files/turnjsmagazine/2410/turnjsmagazines/sourcepdf/logistica_y_transporte_27_de_feb.compressed.pdf

Herrera, J. (2016). Operaciones del almacén: recepción de producto - MeetLogistics.

MeetLogistic, 1–6. Retrieved from <https://meetlogistics.com/inventario-almacen/recepcion-de-producto-en-almacen/>

JOHANA CHUQUINO. (2018). Inventarios: El qué, el por qué y el cómo - MeetLogistics, 1–5.

Retrieved from <https://meetlogistics.com/operadorlogistico-transporte/inventarios-el-que-el-por-que-y-el-como/>

Mar, L., & Zanoguera, B. (2016). El Control De Los Inventarios Y Sus, 6(1), 13–21.

Martínez-flores, D., & Luis, J. (2017). Revista de Ingeniería Industrial Análisis para la mejora en

el manejo de inventarios de una comercializadora. *Septiembre*, 1(1), 1–18. Retrieved from

http://www.ecorfan.org/republicofperu/research_journals/Revista_de_Ingenieria_Industrial/vol1num1/Revista_de_Ingeniería_Industrial_V1_N1_1.pdf

Regi, S. E. S. D. E. L. A., Inversi, L., Gesti, E. N., & Almacenes, D. E. (2018).

(<http://camaramexicanachilena.com>. □ □ 3, 1–5.

Salazar, M. del C. T., & Mancera, P. G. (2017). Administración de inventarios, un desafío para las Pymes. *Inventio, La Génesis de La Cultura Universitaria En Morelos*, 13(29), 31–38.

Retrieved from <http://inventio.uaem.mx/index.php/inventio/article/view/262/815>

Vega de la Cruz, L. O., & Nieves Julbe, A. F. (2016). Control of management and internal

control: Indissoluble binomial in the direction | Control de gestión y control interno:

Binomio indisoluble en la dirección. *Espacios*, 37(12). Retrieved from

<http://www.revistaespacios.com/a16v37n12/16371225.html>

LINKCOGRAFÍAS

- Espinosa, R. (29 de Julio de 2013). *Roberto Espinosa*. Obtenido de Roberto Espinosa:
<http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Cumbal, J. (13 de Mayo de 2015). *CONTROL INTERNO COSO II* . Obtenido de
CONTROL INTERNO COSO II : <http://coso2.blogspot.com/>

ANEXOS

Anexo 1 Guía entrevista



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENTREVISTA A GERENTE

- P1. ¿Hace que tiempo la empresa entró en funcionamiento?**
- P2. ¿La propiedad donde funciona es propia o arrendada?**
- P3. ¿Me podría explicar por qué motivos los clientes se van a la competencia?**
- P4. ¿Qué pasa con el cliente si no tiene disponible algún producto?**
- P5. ¿Cuenta con algún sistema de contabilidad o inventarios?**
- P6. ¿Considera necesario implementarlo?**
- P7. ¿Qué problemas ha tenido con el manejo de sus inventarios?**
- P8. ¿Cómo lleva a cabo su planificación de compras?**
- P9. ¿Cuál es el proceso que utiliza para elegir a sus proveedores?**
- P10. ¿Cómo es la relación con sus proveedores?**
- P11. ¿Sus inventarios se encuentran asegurados con una póliza?**
- P12. ¿Se encuentran los procesos, procedimientos y actividades respaldados con documentos?**



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENTREVISTA A BODEGUERO

- P1. ¿Cada que tiempo organiza la bodega?**
- P2. ¿Cuentan con infraestructura apropiada para ubicar y clasificar los productos?**
- P3. ¿Cuáles son los procesos y procedimientos que lleva a cabo en su trabajo?**
- P4. ¿Qué verifica al momento de recibir la mercadería?**
- P5. ¿Cada que tiempo realiza constataciones físicas?**
- P6. ¿Conoce el costo de almacenamiento por unidad?**
- P7. ¿Qué capacidad semanal de recepción tiene la bodega?**
- P8. ¿Cada que tiempo realizan los pedidos de mercadería?**
- P9. ¿Qué medios o instrumentos utiliza para registrar las entradas y salidas del inventario?**
- P10. ¿Qué tipos de stocks maneja?**
- P11. ¿Ha recibido capacitaciones en temas relacionados a las funciones que usted desempeña?**
- P12. ¿Conoce el stock disponible por cada ítem?**

Anexo 2 Guía encuestas



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA A CLIENTES

Pregunta N°1 ¿Por qué escogió a CICLO MOTOS para hacer sus compras?

CALIDAD EN SUS PRODUCTOS ()

PRECIOS ASEQUIBLES ()

FORMA DE PAGO ()

ENTREGA INMEDIATA ()

Pregunta N°2 ¿Qué tiempo lleva comprando en CICLO MOTOS?

0 a 1 año ()

1 a 2 años ()

3 años en adelante ()

Pregunta N°3 ¿Cómo califica la atención y servicio en CICLO MOTOS?

MALA ()

REGULAR ()

BUENA ()

EXCELENTE ()

Pregunta N°4 ¿CICLO MOTOS le ofrece y encuentra todos los productos que requiere?

SI ()

NO ()

Pregunta N°5 ¿CICLO MOTOS le ofrece variedad en sus productos y marcas?

SI ()

NO ()

Pregunta N°6 ¿CICLO MOTOS le ofrece garantía en sus productos?

SI ()

NO ()



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA A PROVEEDORES

Pregunta N°1 ¿Cómo califica a CICLO MOTOS como cliente?

MALO ()

REGULAR ()

BUENO ()

EXCELENTE ()

Pregunta N°2 ¿Cómo es CICLO MOTOS en el cumplimiento con sus pagos?

MALO ()

REGULAR ()

BUENO ()

EXCELENTE ()

Pregunta N°3 ¿Por qué motivos ha recibido reclamos de CICLO MOTOS?

DEMORA ()

FALTANTES ()

COSTOS ()

DISPONIBILIDAD ()

Pregunta N°4 ¿Cuenta con los productos que le pide CICLO MOTOS?

SIEMPRE ()

CASI SIEMPRE ()

A VECES ()

NUNCA ()

Pregunta N°5 ¿Con que forma de pago se maneja con CICLO MOTOS?

EFFECTIVO ()

30 DÍAS PLAZO ()

45 DÍAS PLAZO ()

60 DÍAS PLAZO ()

Pregunta N° 6 ¿Sus instalaciones se encuentran en la provincia de Imbabura?

SI ()

NO ()

Anexo 3 Fichas de observación

| | | | |
|---|-----------|-----------|--|
| UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE | | | |
| FACULTAD EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS | | | |
| CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA | | | |
| FICHA DE OBSERVACIÓN | | | |
| LUGAR: EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS” | | | |
| PROCESO DE PLANIFICACIÓN DE COMPRAS | | | |
| ASPECTOS A EVALUAR | SI | NO | OBSERVACIÓN |
| El bodeguero antes de realizar la orden de pedido, verifica el stock actual, mínimo y máximo para solicitar su reposición oportuna. | | X | En la visita a la infraestructura de bodega se pudo evidenciar que no cuentan con stocks mínimo y máximos como guía para realizar los pedidos de mercadería de forma eficiente. |
| El bodeguero remite un documento de respaldo u orden de pedido al encargado de las adquisiciones para su reposición. | | X | Los procesos no se encuentran definidos por parte de la empresa así como los procedimientos, actividades y documentos para la correcta gestión y control de los inventarios. |
| El encargado de las adquisiciones confirma que los productos en realidad ameriten su reposición. | | X | La persona encargada de las compras confía en la información del personal de bodega para adquirir los productos que se requieren reponer. |
| El encargado de las adquisiciones realiza cotizaciones, analiza compara y verifica que los proveedores cumplan con los requisitos de menor costo y calidad para realizar la compra. | | X | En la observación realizada se evidenció que las compras se dan sin efectuar una cotización que permita comparar a los proveedores en función del costo y la calidad de los productos que ofertan. |

| <p align="center">UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE</p> <p align="center">FACULTAD EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS</p> <p align="center">CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA</p> | | | |
|--|-----------|-----------|--|
| <p align="center">FICHA DE OBSERVACIÓN</p> <p>LUGAR: EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS”</p> <p>PROCESO DE RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO</p> | | | |
| ASPECTOS A EVALUAR | SI | NO | OBSERVACIÓN |
| El bodeguero antes recibir la mercadería verifica los documentos tanto guía de remisión y facturas con la cantidad de cajas u bultos. | X | | Se observó que cuando se recibe las cajas o bultos de mercadería por parte del bodeguero se confirma las cantidades con la guía de remisión. |
| El bodeguero confirma las cantidades de cada ítem de manera física con la que consta en la factura. | | X | Se verificó que las cajas o bultos se ingresan a bodega y no se procede a verificar que las cantidades y características sean correctas. |
| El bodeguero lleva un registro de las entradas y salidas de mercadería actualizada. | | X | El bodeguero no lleva una base de datos de los ingresos y salidas de mercadería para brindar información oportuna a sus superiores para la toma de decisiones. |
| El bodeguero clasifica, codifica y ubica los productos en los estantes y secciones correspondientes. | | X | El bodeguero deja los productos en las cajas y bultos tal como se recibe almacenándolos en bodega hasta que se los requiera. |

| | | | |
|--|-----------|-----------|--|
| <p align="center">UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE</p> <p align="center">FACULTAD EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS</p> <p align="center">CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA</p> | | | |
| <p align="center">FICHA DE OBSERVACIÓN</p> <p>LUGAR: EMPRESA COMERCIAL “CICLO MOTOS”</p> <p>INFRAESTRUCTURA DE BODEGA</p> | | | |
| ASPECTOS A EVALUAR | SI | NO | OBSERVACIÓN |
| La infraestructura de bodega es apropiada para el manejo de los inventarios. | | X | Se pudo evidenciar que la bodega no cuenta con el mobiliario apropiado para el manejo y control de los inventarios con eficiencia y eficacia. |
| Los inventarios se encuentran clasificados y ubicados para una localización oportuna. | | X | Se observó que la mercadería se encuentra en cajas, presentando un desorden e inadecuada ubicación imposibilitando localizar de forma rápida los productos para su despacho. |
| La bodega cuenta con estanterías para la ubicación ordenada de los productos. | | X | Se verificó que la bodega no cuenta con estanterías para la ubicación y clasificación organizada de los productos. |
| Cuentan con un sistema para el registro de las entradas y salidas de productos de bodega. | | X | La bodega no cuenta con equipo de cómputo para gestionar y llevar una base de datos de los inventarios. |
| Existe alguna restricción para el ingreso de personas a bodega. | | X | Se evidenció que el ingreso a bodega no es restringido y cualquier persona puede ingresar sin limitación alguna. |

Anexo 4 Clasificación por grupos

Tabla 35. Clasificación por grupos

| GRUPO | GRUPO |
|--------------|---------------------------|
| # | |
| 1 | LLANTAS |
| 2 | TUBOS |
| 3 | AROS |
| 4 | MANZANAS |
| 5 | RADIOS |
| 6 | PROTECTORES |
| 7 | MARCOS |
| 8 | PISTAS |
| 9 | EJES |
| 10 | CANASTILLAS |
| 11 | SUSPENSIONES |
| 12 | TIMONES |
| 13 | STEMS |
| 14 | MANILARES |
| 15 | SHITER |
| 16 | PALANCAS DE CAMBIO |
| 17 | GRISHIP |
| 18 | MANUBRIOS |

| | |
|-----------|-------------------------------|
| 19 | V-BRAKE |
| 20 | MORDAZAS DE FRENO |
| 21 | FRENO HIDRAULICO |
| 22 | CATALINA |
| 23 | PIÑON |
| 24 | CADENA |
| 25 | CADENILLA |
| 26 | DESVIADOR |
| 27 | TENSOR |
| 28 | PEDALES |
| 29 | DROP OUT |
| 30 | HERRAMIENTA |
| 31 | ALZA |
| 32 | DISCO |
| 33 | ASIEN TO |
| 34 | ABRAZADERA DE ASIEN TO |
| 35 | CABLES |
| 36 | FUNDAS |
| 37 | TRINCHE |
| 38 | TEMPLADORES |
| 39 | CACHOS |
| 40 | ACCESORIOS |

| | |
|-----------|-------------------------|
| 41 | RUEDAS LATERALES |
| 42 | PORTA CARAMAÑOLA |
| 43 | CARAMAÑOLA |
| 44 | PLATO |
| 45 | CRANKS |
| 46 | PARILLAS |
| 47 | PORTABICICLETAS |
| 48 | BICICLETAS |

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

Anexo 5 Cruces estratégicos

CRUCE ESTRATÉGICO FORTALEZAS-OPORTUNIDADES

| | | OPORTUNIDADES | | | | | | | | |
|------------|----|---------------|-----------|----|-----------|-----------|----|----|-----------|-----------------|
| | | O1 | O2 | O3 | O4 | O5 | O6 | O7 | TOTAL | PRIORIDAD |
| FORTALEZAS | F1 | 8 | 10 | 9 | 8 | 10 | 10 | 9 | 64 | F1,O2,O5 |
| | F2 | 7 | 8 | 6 | 10 | 10 | 7 | 7 | 55 | |
| | F3 | 10 | 10 | 8 | 9 | 10 | 9 | 7 | 63 | |
| | F4 | 10 | 10 | 8 | 9 | 10 | 8 | 10 | 65 | F4,O5 |
| | F5 | 8 | 9 | 10 | 9 | 10 | 8 | 8 | 62 | F5,O3,O4 |
| | | 43 | 47 | 41 | 45 | 50 | 42 | 41 | | |

CRUCE ESTRATÉGICO FORTALEZAS-AMENAZAS

| | | AMENAZAS | | | | TOTAL | PRIORIDAD |
|------------|----|-----------|-----------|-----------|----|-----------|--------------|
| | | A1 | A2 | A3 | A4 | | |
| FORTALEZAS | F1 | 10 | 10 | 9 | 7 | 36 | F1,A3 |
| | F2 | 9 | 10 | 9 | 7 | 35 | |
| | F3 | 9 | 10 | 8 | 7 | 34 | |
| | F4 | 10 | 10 | 9 | 8 | 37 | F4,A1 |
| | F5 | 10 | 10 | 10 | 8 | 38 | F5,A2 |
| | | 48 | 50 | 45 | 37 | | |

CRUCE ESTRATÉGICO DEBILIDADES-OPORTUNIDADES

| | | OPORTUNIDADES | | | | | | | TOTAL | PRIORIDAD |
|-------------|----|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----|----|-----------|-----------------|
| | | O1 | O2 | O3 | O4 | O5 | O6 | O7 | | |
| DEBILIDADES | D1 | 6 | 7 | 10 | 9 | 10 | 5 | 5 | 52 | |
| | D2 | 5 | 8 | 10 | 8 | 9 | 6 | 6 | 52 | |
| | D3 | 5 | 5 | 10 | 8 | 8 | 5 | 5 | 46 | |
| | D4 | 8 | 8 | 9 | 10 | 9 | 5 | 5 | 54 | D4,O4 |
| | D5 | 9 | 9 | 9 | 8 | 7 | 5 | 5 | 52 | D5,O2,O4 |
| | D6 | 6 | 9 | 9 | 10 | 10 | 7 | 7 | 58 | D6,O3,O5 |
| | D7 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | 8 | 5 | 57 | D7,O5 |
| | | 48 | 55 | 66 | 61 | 62 | 41 | 38 | | |

CRUCE ESTRATÉGICO DEBILIDADES-AMENAZAS

| | | AMENAZAS | | | | TOTAL | PRIORIDAD |
|-------------|----|-----------|-----------|-----------|----|-----------|--------------------|
| | | A1 | A2 | A3 | A4 | | |
| DEBILIDADES | D1 | 9 | 10 | 7 | 5 | 31 | |
| | D2 | 10 | 10 | 7 | 5 | 32 | |
| | D3 | 7 | 10 | 7 | 7 | 31 | |
| | D4 | 10 | 10 | 9 | 9 | 38 | D4,A2 |
| | D5 | 9 | 10 | 8 | 10 | 37 | D5,A1 |
| | D6 | 8 | 10 | 9 | 7 | 34 | D6,D2,D1,A3 |
| | D7 | 7 | 9 | 8 | 5 | 29 | |
| | | 60 | 69 | 55 | 48 | | |

2.1.Anexo 6 Fotografías trabajo de campo

FOTOGRAFÍA N° 1



Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

FOTOGRAFÍA N° 2



Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

FOTOGRAFÍA N° 3



Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

FOTOGRAFÍA N° 4



Fuente: Investigación directa

Elaboración: El autor

FOTOGRAFÍA N° 5



***Fuente:** Investigación directa*

***Elaboración:** El autor*

FOTOGRAFÍA N° 6



***Fuente:** Investigación directa*

***Elaboración:** El autor*